WWW.OSTWESTFALEN.IHK.DE | AUSGABE APRIL 2014

OSTWESTFÄLISCHE WIRTSCHAFT

MAGAZIN DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER OSTWESTFALEN ZU BIELEFELD

Idee & Information

Bauen | Sanieren | Gestalten

Bankverein Werther

Zweigniederlassung der Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

WIR SPRECHEN TEUTO. SEIT 1862.
Alter Markt 12 in Bielefeld.

Seit mehr als 150 Jahren Ihre Mittelstandsbank.

Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold

Ostwestfalen darf durch den **Landesentwicklungsplan nicht abgehängt** werden.

Ortwin Goldbeck,
IHK-Präsident

Die Landesregierung in Düsseldorf macht ernst: Gemäß dem Koalitionsvertrag soll der Flächenverbrauch bis 2015 auf fünf Hektar pro Tag und danach auf „netto null" reduziert werden. Der Entwurf des NRW-Landesentwicklungsplans (LEP) sieht dieses politische Flächensparziel als vorrangig an und leitet die weiteren Landesziele davon ab. Betriebserweiterungen und neue Gewerbestandorte werden so in Planung und Umsetzung erheblich erschwert und aufwändiger. Einzige Ausnahmen beim verordneten Flächensparen sollen Brachen und Konversionsflächen sein. Die sind in Ostwestfalen aber entweder kaum vorhanden oder nur sehr teuer zu reaktivieren und zu erschließen. Ebenso reguliert der LEP-Entwurf die innovative Industrieregion Ostwestfalen, indem er hohe bürokratische Planungshürden für Neuprojekte aufbaut, die Zeit und Geld kosten. Für zusätzlichen Wirbel sorgt die Zweiklassengesellschaft der Flughäfen in NRW. Der von der Landesregierung als nur regional bedeutsam eingestufte Airport Paderborn-Lippstadt soll sich nur erweitern können, wenn die großen, konkurrierenden Flughäfen in Düsseldorf, Köln und Münster zustimmen.

An der Notwendigkeit, Flächen zu sparen und damit sorgsam umzugehen, besteht kein Zweifel. Allerdings funktioniert Ostwestfalen anders, als es die Landesregierung plant. Unsere ländlich-industrielle Region mit hoher Lebensqualität entwickelt ihre Stärke durch die traditionellen Unternehmen des Mittelstandes, die sich zu ihrem Standort Ostwestfalen bekennen und entsprechend Erweiterungsmöglichkeiten benötigen. Gleiches gilt für die innovativen Initiativen wie „it's OWL". Wir erwarten von einer Landesentwicklungsplanung die Stärkung der Region mit ihren Besonderheiten und Standortsicherung für Betriebe. Hierzu gehören Flächen für nachgefragte Gebiete an A 2 und A 33, ebenso Entwicklungsmöglichkeiten des Flughafens Paderborn-Lippstadt und Deregulierung für unsere innovationsstarke Region. Damit Ostwestfalen weiter Motor für Region und Land bleibt – für eine wirklich nachhaltige Entwicklung.

INHALT

01 Standpunkt
04 Kompakt

OWI REGIONAL

18 Stadt Bielefeld
24 Kreis Gütersloh
26 Kreis Herford
30 Kreis Höxter
32 Kreis Minden-Lübbecke
35 Kreis Paderborn

STANDORTPOLITIK

38 Der Begleiter: Mentor Klaus Todenhöfer
39 Verbraucherpreisindex

EXISTENZGRÜNDUNG UND UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

40 Serie Gründer in Ostwestfalen: Die neue Fußgängerzone im Internet
41 Alles dreht sich um Wirtschaft
42 „Marketing OWL 2014" an Piening Personal
44 MINT: internationaler und weiblicher als je zuvor
44 Literaturtipp
44 Tipp

AUS- UND WEITERBILDUNG

45 IHK ehrt Weiterbildungsbeste: 39 Auszeichnungen verliehen
45 Erste SchülerAustausch-Messe in Bielefeld
46 Gewinner des 1. IHK-Bildungspreises in Berlin gekürt
46 Kurz vorgestellt: Fachkraft für Lebensmitteltechnik
47 IHK-Akademie Ostwestfalen: Zwei Beiratsmitglieder verabschiedet
48 Pilotprojekt „Stark für Ausbildung" erfolgreich abgeschlossen
49 IHK im Dialog mit NRW-Arbeitsminister Guntram Schneider
49 IHK-Weiterbildungsstipendium fördert berufliche Talente
50 Seminare, EDV, Lehrgänge, Fit in die Ausbildung

INNOVATION UND UMWELT

52 Umweltstiftung der ostwestfälischen Wirtschaft vergibt 1. Nachhaltigkeitspreis
53 Energiewende in OWL: Industrieunternehmen kooperieren in LEEN
53 Literaturtipp
54 Die Ressource Wissen fördern
54 Landesregierung unterstützt OWL-Einrichtungen mit 890.000 Euro
55 Personalien
55 Tipp

INTERNATIONAL

56 Mittelstandsbörse Katar – kleines Land bietet große Chancen
57 Auf Auslandsmärkten heimisch werden
57 Italiens Wirtschaft mit großem Potenzial
57 Termin

RECHT UND STEUERN

58 Mehr Rechtssicherheit für Online-Händler
59 Termin

ANZEIGENTHEMA

63 Idee & Information Bauen | Sanieren | Gestalten

60 Servicebörse
62 Vorschau
62 Impressum
79 Kulturseite
80 Unternehmerporträt

Der Begleiter

Mit einem Klienten ist Mentor Klaus Todenhöfer bis nach Afrika gereist. Auch in seinem Berufsleben wurde Todenhöfer immer wieder unterstützt. Heute gibt er sein Wissen weiter. Vorgestellt wird er in der OWi-Serie zur Vollversammlungswahl 2014.

> 38

TITELTHEMA

WIE UNTERNEHMEN IHR GEISTIGES EIGENTUM SCHÜTZEN

06 **Alles nur geklaut: Wissen und Kapital in Gefahr**

08 **„Wir gehen in jeden Kampf, wenn es um den Schutz unseres geistigen Eigentums geht" – Interview mit Philip Harting**

10 **Den Produktpiraten einen Schritt voraus**

12 **„Designartikel sind extrem plagiatsanfällig" – Interview mit Dr. Wiro Wickord**

14 **Rechtsschutz für Marke & Co.**

17 **Zoll kann gefälschte Waren schneller entsorgen**

IHK ehrt Weiterbildungsbeste: 39 Auszeichnungen verliehen

Die erfolgreichen Absolventen der IHK-Weiterbildungsprüfungen wurden in einer Feierstunde vor über 230 Gästen im Ringlokschuppen in Bielefeld jeweils mit einer Ehrenurkunde und einem Präsent ausgezeichnet.

> 45

Mehr Rechtssicherheit für Online-Händler

Der deutsche Gesetzgeber hat die EU-Richtlinie für Verbraucher in nationales Recht umgesetzt. Am 13. Juni 2014 treten die Neuregelungen im Versandhandel ohne Übergangsfrist in Kraft. Online-Händler müssen sich beim Widerrufsrecht umstellen.

> 58

Volk & Volk
Facility Services

Informieren Sie sich jetzt über unsere sehr innovativen und wirtschaftlichen Möglichkeiten für die Fassadenreinigung.

Volk & Volk GmbH
Meller Straße 359
32130 Enger

Fon 05224. 93747-0
Fax 05224. 93747-16
info@volk-volk.de
www.volk-volk.de

Die innovative Gebäudereinigung.

Gernot Berghahn neuer Regierungsvizepräsident

Foto: Bezirksregierung Detmold

Neuer Regierungsvizepräsident: Gernot Berghahn.

Gernot Berghahn (61), bislang Leiter der Abteilung für Umwelt und Arbeitsschutz, ist zum neuen Vizepräsidenten der Detmolder Behörde ernannt worden. Er rückt damit an die Stelle von Bernd Wesemeyer, der in den Ruhestand verabschiedet wurde.

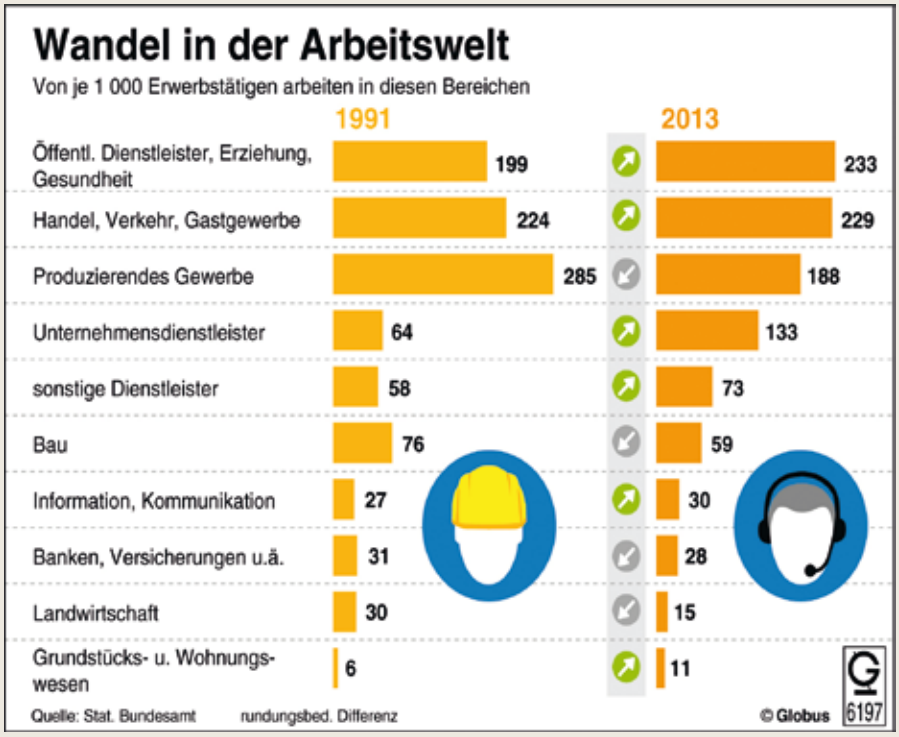
Der neue Vizepräsident lebt in Detmold, ist verheiratet und Vater einer Tochter und eines Sohns. Der gebürtige Detmolder studierte in Hannover Jura. 1981 nahm er seine Tätigkeit bei der Bezirksregierung Detmold auf. Zu seinen Einsatzgebieten während seiner 33-jährigen Tätigkeit in der Bezirksregierung zählen Dezernate aus der Schulabteilung ebenso wie die Dezernate Bauaufsicht/Städtebau, Kommunal- und Sparkassenaufsicht sowie das Personaldezernat. 1994 übernahm er die Leitung der Schulabteilung. Danach wechselte er in die Abteilung für Umwelt und Arbeitsschutz, die er seit 1997 führt.

Besonders die Integration der Umweltverwaltung ins Haus der Bezirksregierung im Jahr 2006 habe er intensiv begleitet. Berghahns Anliegen sei es, alle drei Standorte der Bezirksregierung im Blick zu haben und sie zukunftsfest zu entwickeln.

Mehr Arbeitsplätze in der digitalen Wirtschaft

EU-Kommissionspräsident José Manuel Barroso, Kommissions-Vizepräsidentin Neelie Kroes und führende Wirtschaftsvertreter, haben beschlossen, ihre Zusammenarbeit auszuweiten. Sie vereinbarten in der Erklärung von Davos, bis Ende 2015 insgesamt 100.000 zusätzliche Praktikanten- und Ausbildungsplätze zu schaffen. Unter dem Namen „Große Koalition für digitale Arbeitsplätze“ haben 42 Partnerorganisationen der digitalen Wirtschaft im vergangenen Jahr 2.200 neue Arbeitsplätze und 5.277 zusätzliche Praktikums- und Ausbildungsplätze bereitgestellt. Etwa 269.000 Interessierte wurden entsprechend geschult.

STATISTIK DES MONATS



Ein Industrieland im klassischen Sinne ist Deutschland schon lange nicht mehr. Der Trend geht in Richtung Dienstleistungsgesellschaft, denn bereits 74 Prozent der Erwerbstätigen arbeiten im Dienstleistungssektor. Dieser Bereich umfasst Handel, Banken und Versicherungen, aber auch die Gastronomie, Friseure und Pflegedienste, um nur einige der Branchen zu nennen, die Dienstleistungen für Verbraucher und Unternehmen anbieten. Service-Unternehmen sind arbeitsintensiv, deshalb sehen Experten in diesem Bereich das größte Job-Potenzial. Industriearbeitsplätze hingegen verschwinden. Von 1991 bis heute sank der Anteil des produzierenden Gewerbes (Industrie, Bergbau, Energiewirtschaft) von 29 Prozent auf unter 19 Prozent. Und auch in der Landwirtschaft gibt es immer weniger Jobs, denn die erheblich gestiegene Produktivität, beispielsweise durch den vermehrten Einsatz von Maschinen, macht es möglich, dass immer weniger Bauern die Bevölkerung mit Nahrungsmitteln versorgen.

DANKE

FÜR DEN MUT ZU INVESTIEREN, DIETER UND CHRISTIAN BRINKKÖTTER.

DZ BANK | WGZ BANK

DEUTSCHLAND – MADE BY MITTELSTAND.

R+V | DZ PRIVATBANK

Investitionen und nachhaltiges wirtschaften sichern den langfristigen Erfolg von Unternehmen. So wie bei der **Firma Holz-Speckmann** haben vier von fünf deutschen Mittelständlern im letzten Jahr in neue Gebäude, neue Verfahren und Produkte investiert. Dadurch wurden viele, wichtige Arbeitsplätze gesichert.
Deshalb gilt den geschäftsführenden Gesellschaftern Dieter und Christian Brinkkötter, stellvertretend für den regionalen Mittelstand, unser DANK.

Mehr zur Erfolgsgeschichte aus dem Mittelstand und unserem Allfinanzangebot für Unternehmen erfahren Sie in Ihrer Volksbank Halle/Westf. eG oder unter **deutschland-made-by-mittelstand.de**.

WL BANK | VR LEASING | VR Corporate Finance

VR Equitypartner | DG HYP

Werte schaffen Werte.

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Zur Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken gehören außerdem:
Bausparkasse Schwäbisch Hall, Union Investment, easyCredit und Münchener Hypothekenbank.

www.vb-halle.de

Volksbank
Halle/Westf. eG

Alles nur geklaut: Wissen und Kapital in Gefahr

Wer in **Forschung** und **Entwicklung investiert,** möchte von den **Ergebnissen** auch **profitieren.** Doch **Produktpiraterie gefährdet Gewinnrückflüsse** von vornherein.

Von der Produktpiraterie sind inzwischen fast alle Branchen betroffen: Von Konsumgütern und Kinderspielzeug über Medikamente, Kosmetika und Lebensmittel bis hin zu Werkzeugen, Automobilzubehör sowie Maschinen und Geräten. Grundsätzlich lässt sich dabei alles plagiieren, vom kompletten Produkt über einzelne Komponenten und Ersatzteile bis hin zur Verpackung oder zur Bedienungsanleitung. Und weil es möglich ist, wird es auch gemacht: Der geschätzte Schaden für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau beträgt 7,9 Milliarden Euro pro Jahr. Das ergab die noch aktuelle Produktpiraterie-Studie des VDMA aus dem Jahr 2012. Danach sind mehr als zwei Drittel der Unternehmen von diesem gefährlichen Thema betroffen.

„Produkt- und Markenpiraterie und die oftmals vorausgehende Wirtschaftsspionage haben sich zu einer der gravierendsten Formen von Wirtschaftskriminalität entwickelt“, stellte auch der Verein Aktion Plagiarius Anfang dieses Jahres fest. Allein 2012 hätten danach die EU-Zollbehörden knapp 40 Millionen rechtsverletzende Produkte im Wert von einer Milliarde Euro an den EU-Außengrenzen beschlagnahmt.

Rund 72 Prozent der festgehaltenen Waren kamen laut Plagiarius e.V. aus China und Hongkong. Zu den Top Ten der Herkunftsländer gehörten auch die Vereinigten Arabischen Emirate (8,37 Prozent) sowie die Türkei und einige osteuropäische Länder. Fakt sei, dass die Industrieländer selbst oftmals die Auftraggeber oder aber Importeure von Nachahmungen sind und ebenfalls vom Handel mit Plagiaten profitieren.

Foto: ©Reimer/Fotolia

Und der Trend lässt nichts Gutes erwarten, denn der VDMA ermittelte gegenüber der entsprechenden Studie aus dem Jahr 2010 eine Steigerung um 24 Prozent. Denn auch die Investitionen in Forschungs- und Entwicklungsprojekte sind in den vergangenen Jahren rasant gestiegen. Insbesondere für den Mittelstand ist der Vorsprung bei Innovationen im internationalen Wettbewerb entscheidend – und damit auch die Absicherung durch Rechte des geistigen Eigentums. Finanzierbarkeit, einfache Rechtsanwendung und effektive Rechtsdurchsetzung sind dabei die entscheidenden Faktoren.

Produkt- und Markenpiraterie hat sich zu einem lukrativen Milliardengeschäft für skrupellose Nachahmer entwickelt. Den Preis dafür zahlen innovative Firmen, leichtgläubige Schnäppchenjäger und Arbeiter in illegalen Fabriken.

Globalisierung und das Internet begünstigen den weltweiten Vertrieb von Plagiaten und Fälschungen – die Verfolgung unseriöser (Online)-Anbieter hingegen ist sehr schwierig.

Produktpiraterie kann noch weit größere Auswirkungen haben als ein entgangenes Geschäft. Unter Umständen muss der Hersteller des Originalproduktes noch nachweisen, dass er nicht der Produzent des Plagiats ist, wenn eine Reklamation direkt sein Unternehmen erreicht. Und wenn Beschwerden aufkommen, dann ist auch der Ruf eines Markenherstellers schnell beschädigt. Das lässt sich oft nur mit enormem Aufwand wieder korrigieren.

Neben dem Imageverlust können minderwertige Plagiate aber auch die Kunden und Nutzer gefährden. Besonders drastische Folgen kann das bei Medikamenten haben. Im Internet wird ein schwunghafter Handel damit getrieben. Aber auch Maschinen in minderwertiger Ausführung können die Benutzer gefährden, wenn zum Beispiel die elektrische Ausrüstung nicht vorschriftsmäßig ist. Das fällt dem Kunden auf den ersten Blick nicht auf, weil dreiste Produktpiraten gleich die technischen Unterlagen und Sicherheitszertifikate mit kopieren.

Doch neben wirtschaftlichen Schäden, Imageverlust und Gefährdungen kommt für die Erfinder und Entwickler noch ein weiterer Aspekt dazu: die Gemeinheit und Unverfrorenheit, mit der die Piraten vorgehen: Nur wenige können sich mit dem Sprichwort trösten „Das Plagiat ehrt den Erfinder". Denn in jeder Produktentwicklung stecken Know-how, Kreativität und auch Herzblut.

> Uwe Lück, IHK

TIPP

Bitte mitmachen – Forschungsprojekt zur Markenpiraterie an der Fachhochschule Bielefeld: Das Vorhaben untersucht Markenrechtsverletzungen, allgemein bekannt unter dem Schlagwort „Produkt- und Markenpiraterie". Die Fachhochschule will Vorschläge für Strategien und Maßnahmen zur Vorbeugung und Bekämpfung rechtswidriger Handlungen entwickeln. Im Zuge der Globalisierung steigt die Bedeutung geistigen Eigentums als Basis für die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit. Das Forschungsprojekt der Fachhochschule Bielefeld umfasst die Recherche der Markenrechtsverletzungen im Sinne der „Markenpiraterie" hinsichtlich Qualität und Quantität. Eine branchenübergreifende Befragung in der Wirtschaft hierzu wird eingeschlossen. Der Praxisbezug wird insbesondere durch die Beteiligung von Projektpartnern aus Kammern, Verbänden, Unternehmen und spezialisierten Anwaltskanzleien hergestellt. Gemeinsam sollen die Verletzungstatbestände markenrechtlich kategorisiert und praktikable Lösungsansätze erarbeitet werden.

Hier geht es zur Umfrage: **http://markenpiraterie.fh-bielefeld.de/umfrage.html**

„Wir gehen in jeden Kampf, wenn es um den Schutz unseres geistigen Eigentums geht“

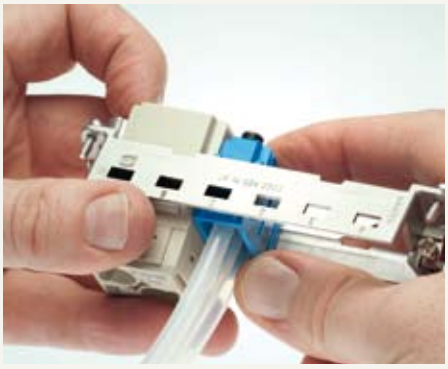
Die **Espelkamper HARTING Technologiegruppe** hat sich erfolgreich gegen chinesische **Patentverletzer** vor dortigen Gerichten **gewehrt.** Im Interview erläutert Vorstandsmitglied und persönlich haftender Gesellschafter **Philip Harting,** warum der Schutz des geistigen Eigentums **so wichtig** für das Familienunternehmen ist.

Herr Harting, Ihr Unternehmen hat bereits zweimal erfolgreich Patentstreitigkeiten vor chinesischen Gerichten gewonnen. Wie schwierig war es, Recht zu bekommen?

Harting: Nicht so schwierig, wie wir zunächst gedacht haben. Im ersten Prozess 2010 wurde nach einem dreiviertel Jahr nach Einreichen der Klage vom Gericht in Shanghai Recht gesprochen. Damals haben wir die Chance, dass wir gewinnen können, mit 50:50 bewertet. Am Ende haben wir sogar gewonnen. Das für uns positive Urteil hat hohe Wellen geschlagen, wir waren ganz vorne bei den ausländischen Firmen dabei, die in China ihr Recht am geistigen Eigentum durchgesetzt haben. Beim zweiten Verfahren hatten wir im März 2011 Klage eingereicht, das Urteil erging erst im Dezember 2013. Zum einen hat der sechs Monate andauernde Versuch, einen Vergleich zu finden, die Verfahrensdauer in die Länge gezogen. Zum anderen musste das Gericht in Peking neueste höchstrichterliche Rechtsprechung, die direkt unser Verfahren betraf, berücksichtigen. Letztendlich hat das Gericht der Gegenseite den weiteren Verkauf der Produkte untersagt und uns Schadensersatz zugesprochen. Wir fühlen uns von der chinesischen Gerichtsbarkeit bis heute nicht nachteilig behandelt. Allerdings haben wir vor Gerichten in Shanghai und Peking prozessiert. Deren Urteile werden international stark wahrgenommen, meiner Meinung nach hat das entsprechende Effekte. Ich weiß nicht, wie Gerichte in eher ländlichen Gebieten entschieden hätten oder heute entscheiden würden.

Wie sind Sie den Patentverletzungen auf die Spur gekommen?

Harting: Unsere Vertriebsstruktur hilft uns dabei ungemein, denn etwa 70 Prozent wickeln wir als Direktgeschäft ab. Wir schulen unsere Vertriebsmitarbeiter, damit sie patentverletzende Produkte erkennen können. Sie haben einen sehr direkten Draht zu unseren Kunden und haben beispielsweise bei Werksrundgängen solche patentverletzenden Produkte entdeckt. Hinzu kommt, dass unser Unternehmen fast jede Woche weltweit auf einer Messe vertreten ist. Messen sind ein wichtiges Marketinginstrument, sie bekommen einen schnellen Input, was ihre Konkurrenz umtreibt. Dort halten unsere Mitarbeiter ihre Augen offen und gucken genau hin, welche Produkte Wettbewerber ausstellen.
Zudem treten chinesische Firmen vermehrt als Wettbewerber auf Messen in Deutschland auf, sie wollen Auslandsmärkte erobern. Sie werben im Internet für ihre Produkte und drucken Kataloge. Diese Infokanäle werten wir in unserer Espelkamper Firmenzentrale nach möglichen Plagiaten aus. Zu guter Letzt können wir Produktmuster in unserem eigenen, zertifizierten Labor untersuchen. Wir schauen uns den „production fingerprint“ an, das heißt wir analysieren die verwendeten Rohstoffe, testen die Materialeigenschaften, Form, Oberfläche und Farbe. Die Kopien werden besser, aber man kann sie erkennen.
Aber vor zehn Jahren kam beispielsweise ein Kunde zu uns, dem ein Leiterplattenstecker mit unserem Logo aufgefallen war, bei dem die Artikelnummer nicht stimmte. Mittlerweile kauft er direkt bei uns, nicht mehr bei seinem Händler.



Wurde nachgebaut: Der HARTING-Gelenkrahmen für Module wurde in China kopiert. Das Foto zeigt das Original.

Seit 1990 meldet Ihr Unternehmen Patente in China an. Wie hoch schätzen Sie die Dunkelziffer an Patentverletzungen, die Ihnen nicht bekannt geworden sind?

Harting: Mit einer genauen Zahl tun wir uns schwer. Da wir aber den chinesischen Markt bereits sehr gut kennen, gehen wir von einer geringen Dunkelziffer im lokalen Markt aus, hauptsächlich bei kleineren Elektrobetrieben, die unsere Patente verletzen. Ein großer Teil des für uns relevanten Geschäftes ist durch internationale, große Projekte charakterisiert. Da kennen wir unsere Wettbewerber.

Sie selbst haben drei Jahre für Harting in Hongkong gearbeitet. Generell heißt es über China, dass kopiert zu werden eine hohe Form der Anerkennung sei. Wie beurteilen Sie vor diesem Hintergrund die Erfolge, Ihr geistiges Eigentum schützen zu lassen – zeichnet sich

Fotos (2): HARTING Technologiegruppe

Tritt für den Schutz geistigen Eigentums des eigenen Unternehmens ein: Philip Harting.

langsam ein Wandel im chinesischen Verständnis von Patentschutz ab oder hatten Sie Glück, auf verständnisvolle Richter zu stoßen?

Harting: Es zeichnet sich ein massiver Einstellungswandel ab. Als ich 2005 nach Hongkong ging, hieß es noch, ‚warum regt ihr euch auf, nur die besten werden kopiert'. Mittlerweile haben auch chinesische Unternehmen das Thema Patentschutz für sich entdeckt, sie wollen ihr Investment in Forschung und Entwicklung schützen. Heute stehen auch auf chinesischen Messeständen „Fotografieren verboten"-Schilder.

Zudem hat sich das chinesische Patentrecht in den vergangenen zehn Jahren weiterentwickelt und passt sich immer mehr dem internationalen Patentschutz an. Allerdings sind die chinesischen Patentanmelder sehr variabel bei der Angabe, wem das Patent gehört. Anders als in Europa, wo sie nach zwei oder drei Rechercheschritten den tatsächlichen Inhaber eines Schutzrechtes identifiziert haben, müssen Sie in China schon die sprichwörtliche harte Nuss der unterschiedlichen Schreibweisen des Firmennamens knacken. Hinzu kommt eine undurchsichtige Vernetzungsstruktur zwischen formell auf dem Patent genannten Inhaber einerseits und den tatsächlichen Inhabern im Hintergrund andererseits. So ein Patent oder ein Gebrauchsmuster in chinesischer Sprache ist nahezu unauffindbar, und wenn Sie Pech haben, wird es sogar gegen Sie selbst genutzt.

> Chinesische Firmen haben das Thema Patentschutz für sich entdeckt

Aus Ihrer Wahrnehmung: Wie offensiv gehen andere deutsche Unternehmen mit dem Thema Patentschutz und Plagiat um?

Harting: Wir sehen ein vergleichbares Engagement unserer Wettbewerber hinsichtlich der Patentanmeldungen. Zumindest diesbezüglich sitzen wir mit unseren Wettbewerbern im globalen Wettbewerbsmeer in demselben Rettungsboot mit dem Namen „Innovation".

Wie können sich Firmen im internationalen Wettbewerb generell vor Patentverletzungen schützen?

Harting: Der beste Schutz besteht darin, Ihren Laden zu schließen (lacht). Im Ernst, Sie können sich nicht generell vor Patentverletzungen schützen. Wir wollen uns mit unseren Produkten und Innovationen vom Wettbewerb unterscheiden, deshalb melden wir Patente an. Unser Unternehmen nutzt aktiv eine hohe Zahl an Patenten. Außerdem bin ich überzeugt, dass nicht jede Patentverletzung mutwillig erfolgt. Bis ein Patent gilt, dauert es zwei Jahre. Arbeiten zwei Unternehmen unabhängig voneinander an der Entwicklung eines neuen Produkts und meldet eines davon seins etwas früher als Patent an, begeht das zweite ohne eigenes Wissen schon eine Patentverletzung.

Allerdings bin ich fest davon überzeugt, dass Mittelständler, die 2020 noch mit zu den globalen Marktführern zählen wollen, auch in China den Konflikt um Patentverletzungen aufnehmen müssen. Wir gehen in jeden Kampf, wenn es um den Schutz unseres geistigen Eigentums geht. **> Heiko Stoll**

ZUR PERSON

Philip Harting (39) startete seine berufliche Laufbahn bei der HARTING Technologiegruppe im Jahr 2005 als „Managing Director Asien". Heute ist der Diplom-Kaufmann als Vorstand für den Geschäftsbereich „Connectivity & Networks" verantwortlich, seit Dezember 2013 auch als persönlich haftender Gesellschafter.

HINTERGRUND

Die HARTING Technologiegruppe entwickelt und fertigt Steckverbinder für die Energie- und Datenübertragung beispielsweise im Maschinenbau, der Bahntechnik, für Windenergieanlagen, die Fabrikautomation und den Telekommunikationssektor. Außerdem produziert das Familienunternehmen elektro-magnetische Komponenten für die Automobilindustrie und automatisierte Verkaufssysteme. Seit ihrer Gründung 1945 durch Wilhelm und Marie Harting ist das Unternehmen zu 100 Prozent im Familienbesitz. Heute teilen sich die Inhaber Dietmar und Margrit Harting gemeinsam mit ihren Kindern Philip Harting und Maresa Harting-Hertz die Verantwortung, unterstützt von familienfremden Managern. Den Umsatz für das Geschäftsjahr 2012/2013 gibt das in Espelkamp ansässige Unternehmen mit 484 Millionen Euro an, die Zahl der Beschäftigten mit weltweit rund 3.800.

Den Produktpiraten einen Schritt voraus

Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen sind aufgrund **fehlender Schutzmechanismen** anfällig für Produkt- und Markenpiraterie. **Ganzheitlicher präventiver Produktschutz** ist notwendig. Das Projekt **„Prävention gegen Produktpiraterie“** im Spitzencluster it´s OWL hilft.

Produkt- und Markenpiraterie verursacht jährlich Verluste in Milliardenhöhe. Den Fälschern stehen durch die von Arbeitsteilung, Mobilität und globalisierter Kommunikation geprägte Wirtschaft neue Möglichkeiten zur Imitation von Produkten offen. Die Folgen sind für die plagiierten Unternehmen vielfältig: Umsatz- und Marktanteilsverluste drohen, weil ein Zweitmarkt mit günstigeren Plagiaten entsteht. Vom Kunden unbewusst gekaufte minderwertige Qualität eines Plagiats führt dazu, dass sich das Image des ursprünglichen Herstellers verschlechtert. Zudem drohen Regressforderungen von Kunden bei Mangelware, da sich der Originalhersteller in der rechtlichen Beweispflicht befindet – besonders dann, wenn durch minderwertige Kopien von Produkten Personen zu Schaden kommen. Doch wie können Unternehmen ihre Produkte und damit ihr Know-how schützen? Wie kann unerwünschter Informationsabfluss verhindert werden?

Foto: ©Rudi/Fotolia

Um sich abzusichern, setzen vor allem kleine und mittlere Unternehmen oftmals ausschließlich auf juristische Maßnahmen. Doch die Anmeldung von Schutzrechten allein reicht oftmals nicht mehr aus, da der juristische Schutz veränderten technologischen Rahmenbedingungen insbesondere im Maschinenbau nicht mehr gerecht wird. Angesichts der digitalen Vernetzung von Produktionssystemen („Industrie 4.0“) wird der präventive Schutz vor Produktpiraterie immer wichtiger: Produkte werden komplexer und intelligenter, die Zusammenarbeit in globalen Wertschöpfungsnetzwerken nimmt zu. Durch die Ausstattung aller Objekte in der Produktion mit Sensoren und Aktoren und deren Vernetzung untereinander entstehen vielfältige und umfangreiche Daten. Daher müssen neben der juristischen Dimension auch organisatorische und technische Maßnahmen berücksichtigt werden. Umfassende Konzepte sind gefragt.

Hier setzt das Verbundprojekt „3P-Prävention gegen Produktpiraterie“ im ostwestfälischen Spitzencluster „Intelligente Technische Systeme OstWestfalenLippe – it´s OWL“ an. Das Forschungsprojekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) mit zirka 1,5 Millionen Euro gefördert. Beteiligt sind das Heinz Nixdorf Institut und das Direct Manufacturing Research Center, beides Einrichtungen der Universität Paderborn, sowie die Fraunhofer Projektgruppe Entwurfstechnik Mechatronik, Paderborn, und die UNITY AG aus Büren. Zehn Unternehmen aus der Region beteiligen sich aktuell als Forschungspartner.

„Jedes Unternehmen besitzt individuelle Schutzbedarfe“, sagt Katharina Altemeier von

der UNITY AG, die das Forschungsprojekt verantwortlich betreut. „Das bedeutet, dass für die Produkte und Produktionsprozesse des Unternehmens passende Schutzstrategien entwickelt werden müssen, die frühzeitig bei der Entwicklung der Produkte wirken." Plagiatsversuche würden somit erheblich erschwert oder im besten Fall verhindert. „Juristische Maßnahmen sind oftmals reaktiv, das heißt, sie greifen erst, wenn bereits ein Schaden beim Originalhersteller eingetreten ist", ergänzt Daniel Eckelt, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Heinz Nixdorf Institut. „Unternehmen müssen im Sinne eines ‚ganzheitlichen Schutzwalles' aber präventive organisatorische und technische Maßnahmen berücksichtigen. Intelligente, komplexe Produkte und Produktionssysteme mit hohem Marktpotenzial geraten ins Visier von Produktpiraten. Genau hier setzen wir mit unserem Forschungsprojekt an", Ziel des Projektes ist es, interessierten Unternehmen ein Verfahren zur Erkennung von Bedrohungspotenzialen und eine Datenbank mit geeigneten Schutzmaßnahmen zur Verfügung zu stellen.

> Produktschutz wird von Mitarbeitern wenig Bedeutung beigemessen

Im Fokus des Projektes steht die ganzheitliche Bedrohungsanalyse, die auf der Analyse von 60 Einflussfaktoren basiert.

„Mithilfe eines detaillierten Gesprächsleitfadens befragen wir die zuständigen Experten im Unternehmen. Wir möchten dadurch mögliche Bedrohungsfelder frühzeitig erkennen", erläutert Altemeier.

Zunächst werden die produktunabhängigen Einflussfaktoren, also das unternehmerische Umfeld, die innere Struktur sowie die Prozesse im Unternehmen analysiert. Untersuchungsgegenstände sind zum Beispiel die Kunden- und Zulieferbeziehungen des Unternehmens, das Wettbewerbsumfeld und die Kultur des Unternehmens. „Oftmals stellen wir fest, dass dem Thema Produktschutz innerhalb der Mitarbeiterschaft wenig Bedeutung beigemessen wird. Dabei sollte der Wille zum Plagiatsschutz von der Führungsebene vorgelebt und alle Mitarbeiter sensibilisiert werden", ergänzt Eckelt. Danach wird der Fokus auf das Produkt und seine Schnittstellen gelenkt. „Wir fragen: Mit wem kommuniziert das Produkt? Welche Informationsschnittstellen nach außen gibt es?", erläutert Altemeier. „Wo Produktionsprozesse durch Informationstechnik zunehmend automatisiert werden, erhöht sich das Risiko des unerwünschten und unkontrollierbaren Informationsabflusses. Durch den Einsatz von Smartphones und Tablets im Produktionsbereich werden die Prozesse zwar flexibler", ergänzt die Projektleiterin, „allerdings erhöht sich auch die Gefahr externer Zugriffe auf die Informationsschnittstellen". Produktpiraten können bei fehlenden Sicherheitsmaßnahmen wichtige Daten unbemerkt auslesen.

Außerdem werden die schützenswerten Bauteile im Produkt analysiert. Besonders technische Produkte bestehen aus einer Vielzahl komplexer Bauteile. Für einen wirksamen Produktschutz bieten sich anstatt konventioneller Fertigungstechnologien sogenannte additive Fertigungsverfahren an. „Wir fragen, welche Bauteile als Schlüsselkomponenten maßgeblich die Funktionsweise des Produktes beeinflussen und somit besonders schützenswert sind", erläutert Eckelt. Durch additiv gefertigte Bauteile können gerade bei intelligenten technischen Produkten derart komplexe Strukturen hergestellt werden, dass ein Produkt nur durch finanziell und technisch sehr aufwändige Verfahren von Produktpiraten gefälscht werden kann und im Detail nicht kopierbar ist. „Unter wirtschaftlichen Aspekten lohnt sich damit ein Plagiatsversuch erst gar nicht", ergänzt Altemeier.

Im Ergebnis erhalten die Unternehmen durch das „3P – Prävention gegen Produktpiraterie"-Projekt ein umfangreiches Maßnahmenbündel für effektiven Know-how-Schutz: „Wir möchten mit unserer Bedrohungsanalyse den individuellen Gefährdungsgrad des Unternehmens ermitteln", verdeutlicht Eckelt den Mehrwert für die teilnehmenden Unternehmen. „Wir schlagen erste Schutzmaßnahmen und -technologien vor, die in ein Schutzkonzept aus Strategie-, Prozess-, IT-, Rechts-, Technologie- und produktspezifischen Maßnahmen münden."

> Christian Holterhues, IHK

KLEIN · GREVE · DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

Ulf Stuckenberg
Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
Fachanwalt für Verkehrsrecht
Einer von uns für Sie.

Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld | Tel.: (0521) 964 68-0 | www.kgd-anwalt.de

„Designartikel sind extrem plagiatsanfällig“

Dr. Wiro Wickord ist Patentanwalt. Er beobachtet, dass die **Aufmerksamkeit für Plagiatsfälle** stark **zugenommen** hat, **nicht** aber deren **Anzahl. Viele Unternehmen** machen es potenziellen **Plagiatoren** allerdings **zu leicht** – sie **berichten zu früh** über ihre **Neuentwicklungen.**

Herr Dr. Wickord, welchen Hauptfehler begehen Unternehmen, wenn sie ein Patent anmelden wollen?

Wickord: Der Hauptfehler besteht darin, dass Unternehmer über eine neue Produktidee sprechen, bevor sie dafür Schutz beim Deutschen Patent- und Markenamt beantragt haben. Man muss nicht auf das Patent warten, das kann Jahre dauern. Aber als erster Schritt soll auf jeden Fall die Idee angemeldet werden, dann kann eigentlich nicht mehr so viel schief gehen.

Wie kann so etwas passieren, geht da die Begeisterung mit den Erfindern durch?

Wickord: Bei den „semiprofessionellen Erfindern“, meistens Einzelpersonen, fehlt oft die Kenntnis. Da kommen dann Leute, die einem stolz die Präsentation vom Messestand zeigen und erzählen, sie hätten schon drei Produkte verkauft. Nun wollen sie ein Patent anmelden. Das ist dann eindeutig zu spät, weil sie nicht mehr nachweisen können, wessen Ursprungsidee es war.
In größeren Firmen treffen sie dagegen häufig auf Schnittstellenprobleme. Da wird beispielsweise in einer Leitungsrunde ein Produkt vorgestellt, die Entwickler und die Patentabteilung kümmern sich um die Anmeldung während das Marketing schon den Verkauf startet. Alle handeln in dem guten Willen, das Beste für das Unternehmen zu tun.

Aus Ihrer Beratungspraxis: Haben die Patentverstöße in den vergangenen Jahren zugenommen?

Wickord: Bei uns in der Kanzlei sind die Fälle konstant geblieben, bei jährlich etwa fünf Patentverletzungen, die dann gerichtlich oder außergerichtlich geregelt werden. Bundesweit gibt es pro Jahr rund 1.500 gerichtliche Streitfälle, auch dort gibt es eine gleichbleibende Tendenz. In der Außenwahrnehmung sind es aber mehr geworden. Das liegt daran, dass beispielsweise über die Auseinandersetzung zwischen Apple und Samsung intensiv berichtet wird. Hier in der Region hat der Konflikt zwischen Oetker und Aldi um die Puddingsorten „Paula“ und „Flecki“ für großes Aufsehen gesorgt.

Foto: © ljpf/Fotolia

Welche Rolle spielt dabei die „Cyberspionage“?

Wickord: Das ist schwierig zu sagen, es gibt keine verlässlichen Zahlen. Kein Unternehmen gibt zu, von Patentverletzungen durch Cyberspionage betroffen zu sein. Die meisten Mandanten sichern sich ab, nutzen beispielsweise verschlüsselte Datenübertragungen. In meiner Wahrnehmung sind die Firmen sensibler geworden. Das fing vor etwa fünf Jahren an, also noch weit vor Bekanntwerden der NSA-Affäre.

Wie können sich Unternehmen vor dem Diebstahl ihres geistigen Eigentums schützen?

Wickord: Um am Markt teilnehmen zu können, muss ich mein Produkt präsentieren – und damit können auch Nachahmer darauf aufmerksam werden. Sie können ihr Produkt mit juristischen Mitteln schützen, beispielsweise durch die Anmeldung zum Patent. Sie können es aber auch durch konstruktive Sicherheitsmaßnahmen im Fertigungsprozess schützen, solchen, die in „Plagiatorenländern“ nicht verwendet werden. Dabei ist China mittlerweile relativ rechtssicher, chinesische Firmen werden selbst Opfer von Plagiaten. Probleme gibt es eher bei uns vor der Haustür, beispielsweise bei Textilien aus der Türkei. Aber auch deutsche Unternehmer kopieren die Produkte ihrer Wettbewerber.

Alles Schweiz, oder was?
Designartikel werden oft kopiert.

Eine dritte Möglichkeit besteht in der Geheimhaltung des Fertigungsverfahrens. Die Bio- und Pharmabranche setzt auf diese Methode. Allerdings nimmt die Geheimhaltung ab, früher konnten Firmen so ihre Rezepturen schützen. Das geht heute nicht mehr, die Analysemöglichkeiten haben sich stark verbessert.

Welche Strafen drohen und schrecken diese wirklich ab?

Wickord: Zunächst geht es darum, einen angemessenen Schadensersatz festzulegen. Am weitesten verbreitet ist das Modell der Lizenzanalogie, rund 70 Prozent aller Fälle werden so reguliert. Der Plagiator wird nachträglich dazu gezwungen, eine Lizenzgebühr zu zahlen. Dabei wird ermittelt, wie viele Produkte hergestellt wurden und dann die Lizenzgebühr festgelegt.

Außerdem können Firmen einen Unterlassungsanspruch für die Zukunft erwirken und es besteht ein Vernichtungsanspruch für bereits produzierte Waren. Dadurch entsteht dem Plagiator eventuell ein höherer Schaden als durch die nachträglich zu zahlende Lizenzgebühr.

Dazu kommt noch ein Auskunftsanspruch gegenüber dem Rechte-Verletzer. Er muss offenlegen, von wem er die Zukaufteile bezogen und an wen er die gefälschten Produkte verkauft hat. Gewerbliche Kunden, die geschützte Teile zuliefern oder Plagiate verkaufen, machen sich ebenfalls einer Patentverletzung schuldig.

Ein Unternehmen greift die Idee eines Wettbewerbers für die eigenen Produkte auf – wo verläuft die Grenze zwischen Plagiat und Nutzung des technischen Fortschritts?

Wickord: Juristisch ist die Trennung messerscharf, sie können gegen Patent-, Design- oder Markenrecht verstoßen.

Schwieriger wird die moralische Wertung. Umgangssprachlich ist das Wort „Plagiat“ negativ besetzt. Man kopiert jemanden bewusst in Gewinnerwartung, und geht davon aus, dass der Hersteller des Originals weniger Ertrag erzielt. Dieser moralischen Dimension trägt das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb in gewisser Weise Rechnung. Der Nachahmer handelt unlauter, weil er durch den Nachbau versucht, beim Käufer den Eindruck zu erwecken, er erwirbt das Original. Auch bei der Kettennachahmung, wenn ein Nachahmer regelmäßig viele Produkte eines Anbieters nachbaut, greift das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb.

Im innovativen Bereich sind Produkte allerdings sehr schwer nachzubauen, aber Designartikel sind extrem plagiatsanfällig.

> Heiko Stoll

ZUR PERSON

Dr. Wiro Wickord (41) ist Patentanwalt mit eigener Kanzlei in Paderborn. Insgesamt vier Leute beschäftigen sich dort mit Fragen zu Patenten und deren Schutz. Wickord hat an der Technischen Universität Dortmund Maschinenbau studiert und in den USA Industrial and Systems Engineering am Georgia Institute of Technology in Atlanta. In seiner Promotion an der Universität Paderborn beschäftigte er sich mit dem Entwurf mechatronischer Systeme. Danach gründete er die ATHENA Technologie Beratung GmbH, als deren Geschäftsführer verantwortete er unter anderem die Bereiche Innovations- und Strategisches Patentmanagement. Seit 2004 ist Wickord Lehrbeauftragter an der Universität Paderborn für die Vorlesung „Patentstrategien und Patentrecht“. Seine Ausbildung zum Patentanwalt hat er 2007 begonnen, 2010 arbeitete er beim Deutschen Patent- und Markenamt und beim Bundespatentgericht. Seine eigene Kanzlei gründete er 2011.

Rechtsschutz für Marke & Co.

Marken schaffen **Vertrauen.** Sie machen **Produkte wiedererkennbar.** Sie generieren **Umsatz.** Beim **Deutschen Patent- und Markenamt** werden **jährlich** über **60.000 Marken** angemeldet. Doch mit der **Marke** sind für Unternehmen in der **Praxis zahlreiche Fragen** verbunden.

Kann ich einen Firmennamen, ein Logo oder einen Werbeslogan schützen lassen?
Namen können als Wortmarken, Logos als Bildmarken geschützt werden. Eine Kombination von Wort- und Bildbestandteilen kann als Wort-/Bildmarke angemeldet werden. Da Wortmarken aus mehreren Wörtern bestehen können, kann auch ein Werbeslogan geschützt werden. Ein Logo kann sowohl als Marke als auch als Design geschützt werden. Welches Schutzrecht für ein Logo erworben werden sollte, wird weitestgehend vom beabsichtigten Einsatzzweck abhängen. Möglich ist auch ein paralleler Schutz durch Marke und Design.

Wird im Eintragungsverfahren durch das Deutsche Patent- und Markenamt geprüft, ob es die angemeldete Marke schon gibt?
Das Deutsche Patent- und Markenamt (DPMA) überprüft nicht, ob es eine Marke in identischer oder ähnlicher Form schon gibt. Ältere Markenrechte werden erst in dem sich an die Eintragung anschließenden Widerspruchsverfahren berücksichtigt, wenn Inhaber älterer Markenrechte Widerspruch gegen die Eintragung erheben.

Wie kann ich herausfinden, ob es eine Marke schon gibt?
Das DPMA bietet an seinen Standorten München und Berlin die Möglichkeit zur Markenrecherche. Eine Markenrecherche ist auch im Internet möglich. Daneben werden Recherchen auch von gewerblichen Informationsvermittlern beziehungsweise Patentberichterstattern angeboten. Zusätzlich können Namensrecherchen in Internet-Suchmaschinen, Telefonverzeichnissen, Titelschutzanzeigern oder sonstigen Produktverzeichnissen sinnvoll sein.

Foto: ©Kumbabali/Fotolia

Was kostet eine Markenanmeldung?
Die Gebühren setzen sich aus der Anmeldegebühr und gegebenenfalls den Klassengebühren für die benannten Waren- oder Dienstleistungsklassen zusammen. Die Anmeldegebühr beinhaltet die Gebühr für drei Waren- oder Dienstleistungsklassen. Sie beträgt im elektronischen Verfahren 290 Euro. Ab der vierten Klasse ist für jede weitere Klasse eine Gebühr von 100 Euro zu zahlen.

Wie lange dauert das Eintragungsverfahren?
Das gesamte Eintragungsverfahren ist in der Regel nach zirka drei bis sechs Monaten abgeschlossen. Es verzögert sich vor allem dann, wenn beispielsweise Rückfragen seitens der Registerbehörde beim Anmelder erforderlich werden. Auf Antrag ist auch eine beschleunigte Prüfung möglich, für die eine gesonderte Gebühr fällig wird.

Braucht man für die Anmeldung einen Anwalt?
Wer ein Schutzrecht anmelden will, kann dies grundsätzlich selbst tun. Die Entscheidung, ob man sich dabei der Hilfe eines Pa-

tent- oder Rechtsanwalts bedienen will, ist jedem selbst überlassen.

Wie lange ist eine Marke geschützt?
Der Markenschutz beginnt mit der Eintragung eines Zeichens in das Register. Die Schutzdauer beginnt mit dem Anmeldetag und beträgt zunächst zehn Jahre. Durch Zahlung der Verlängerungsgebühr kann sie um jeweils weitere zehn Jahre verlängert werden.

Kann eine Internet-Domain als Marke angemeldet werden?
Als Vorbereitung auf eine Domainnamenvergabe kann eine Markenrecherche sinnvoll sein. Grundsätzlich können auch Internet-Domains als Marken angemeldet werden. Zum Teil wird das Domaininhabern sogar empfohlen, um den Domainnamen gegen die Verwendung durch Dritte zu schützen. Für die Eintragung in das Markenregister gelten allerdings andere Voraussetzungen als für die Registrierung der Domain. Nicht jeder Domain-Name erfüllt die Anforderungen an den Markenschutz. So werden Markenelemente wie „www." oder „.de" als typische nicht schutzbegründende Bestandteile von Internetadressen angesehen, denen kein markenmäßig kennzeichnender Charakter zukommt. Nur wenn die Second-Level-Domain oder etwaige Sub-Domains schutzfähig sind, das heißt keine reinen Sachaussagen enthalten, kann die angemeldete Domain auch als Marke eingetragen werden. Markenanmeldungen wie beispielsweise „maschine.de" oder „www.maschinenbau.de" sind deshalb für die Waren „Maschinen" ebenso von der Eintragung ausgeschlossen wie die Worte „Maschine" und „Maschinenbau" selbst.

Was bedeuten die Zeichen ® und TM?
Das ®-Zeichen steht für „registered" und darf erst dann verwendet werden, wenn eine Marke eingetragen wurde. Es besteht allerdings keine Pflicht, eingetragene Marken mit diesem Zeichen zu versehen.
Das Zeichen „TM" für „Trademark" hat dagegen seinen rechtlichen Hintergrund im anglo-amerikanischen Rechtsraum und begegnet Unternehmen am häufigsten im Zusammenhang mit amerikanischen Marken. Informationen hierzu bietet das United States Patent and Trademark Office in seinem Internetangebot (www.uspto.gov).

Wie verhalte ich mich, wenn jemand eine Marke anmeldet, an der mir ein Recht zusteht?
Gegen die Eintragung einer Marke kann innerhalb einer Frist von drei Monaten nach der Veröffentlichung der Eintragung im Markenblatt Widerspruch beim DPMA eingelegt werden. Der Widerspruch kann nur auf ältere identische oder verwechselbar ähnliche Marken gestützt werden.

Was kann ich tun, wenn jemand meine Marke unberechtigt verwendet?

▸▸

Was macht Oltrogge?
Das Beste für den Kunden.
Oltrogge & Co. KG • Finkenstraße 61 • 33609 Bielefeld • info@oltrogge.de • www.oltrogge.de

Oltrogge
Technologien für bessere Produktion

SERVICETELEFON
+49 521 3208 0

WIR LIEBEN DIENSTLEISTUNG.

Dienstleistung, die den klaren Nutzen für Sie im Fokus hat. Sei es mit unserem technischen Handel und unseren Produkten oder mit den individuell ausgelegten Lösungen, die wir nach Ihren Spezifikationen entwickeln. Als Familienbetrieb stehen wir mit unserem Namen für höchste Verlässlichkeit und beste Qualität. Seit fast 150 Jahren und heute für rund 15.000 Kunden.

UNSERE UNTERNEHMENSBEREICHE:
Werkzeuge | Werkzeugmaschinen | Drucklufttechnik | Schweißtechnik | Oberflächentechnik

Der Markeninhaber kann den Verletzer abmahnen. Auch kommt ein gerichtliches Vorgehen im einstweiligen Rechtsschutzverfahren in Betracht. Ebenfalls kann ein markenrechtliches Verletzungsverfahren mit Klagen auf Unterlassung der Markenbenutzung und gegebenenfalls auf Schadensersatz, Auskunftserteilung und Vernichtung von unberechtigt gekennzeichneten Artikeln angestrengt werden. Zuweilen ist es auch hilfreich, mit dem Abmahnenden Kontakt aufzunehmen, um die Angelegenheit bereits im Vorfeld zu klären. Eine Markenrechtsverletzung kann vorliegen, wenn jemand ohne Zustimmung des Markeninhabers im geschäftlichen Verkehr ein mit der Marke identisches Zeichen für Waren oder Dienstleistungen benutzt, die mit den für die Marke eingetragenen Waren oder Dienstleistungen identisch sind. Ebenso wenn jemand ein mit der Marke identisches oder ähnliches Zeichen für identische oder ähnliche Waren oder Dienstleistungen benutzt, sofern für das Publikum die Gefahr von Verwechslungen mit der Marke besteht.

Wie verhalte ich mich, wenn ich eine Abmahnung erhalten habe?

Zunächst sollte genau geprüft werden, ob die Abmahnung berechtigt sein kann, das heißt, ob die fragliche Marke tatsächlich verletzt wird. Auch ist fraglich, ob der Abmahner überhaupt zur Abmahnung berechtigt ist. Für diese Überprüfung, bei der zahlreiche Faktoren und rechtliche Gesichtspunkte zu berücksichtigen sind, sollte eine Markenrecherche gestartet und fachkundiger Rat eingeholt werden. Betroffene Unternehmer sollten sich deshalb im Zweifel für eine erste Einschätzung an ihre IHK wenden oder einen in Fragen des Wettbewerbsrechts erfahrenen Anwalt konsultieren.

...weitere gewerbliche Schutzrechte – und dann sind da noch...

Das Patent

Mit Patenten können technische Erfindungen geschützt werden. Voraussetzung hierfür ist, dass sie neu sind, auf einer erfinderischen Tätigkeit beruhen und gewerblich anwendbar sind. Das Patent gibt dem Patentinhaber für einen Zeitraum von bis zu 20 Jahren dass ausschließliche Recht, über eine Erfindung zu verfügen. Nicht schutzfähig sind etwa bloße Entdeckungen, wissenschaftliche Theorien, mathematische Methoden oder geschäftliche Organisationsmodelle. Die elektronische Anmeldung eines Patents kostet 40 Euro. Für den für eine Eintragung erforderlichen Prüfungsantrag werden weitere 350 Euro fällig.

Das Gebrauchsmuster

Technische Erfindungen, die neu und gewerblich anwendbar sind, können als Gebrauchsmuster geschützt werden, wenn sie auf einem erfinderischen Schritt beruhen. Das Gebrauchsmuster ist für alle Bereiche der Technik offen, für die auch Patentschutz möglich ist. Das Gebrauchsmuster gibt dem Inhaber für zehn Jahre das Recht, andere von der unberechtigten Nutzung einer Erfindung auszuschließen. Im Anmeldeverfahren wird, anders als beim Patent, nicht geprüft, ob der Gegenstand der Anmeldung erfinderisch und neu ist. Eine vollumfängliche Prüfung durch die Registerbehörde findet erst dann statt, wenn ein Dritter sich mit einem Löschungsantrag gegen das Gebrauchsmuster wendet. Die elektronische Anmeldung eines Gebrauchsmusters kostet 30 Euro.

Das Design

Das Design, ehemals Geschmacksmuster, schützt die zwei- oder dreidimensionale äußere Gestaltung von Gegenständen. Der Anmelder erwirbt durch die Registrierung des Designs das ausschließliche Recht, ein Erzeugnis, in dem das Design aufgenommen ist, in den Verkehr zu bringen, ein- und auszuführen sowie zu gebrauchen. Die Gebühr für die Anmeldung eines Designs kostet im elektronischen Verfahren 70 Euro.

Alle gewerblichen Schutzrechte in Deutschland müssen beim Deutschen Patent- und Markenamt als der zuständigen Registerbehörde zur Eintragung angemeldet werden.

> Lars Henning Döhler, IHK

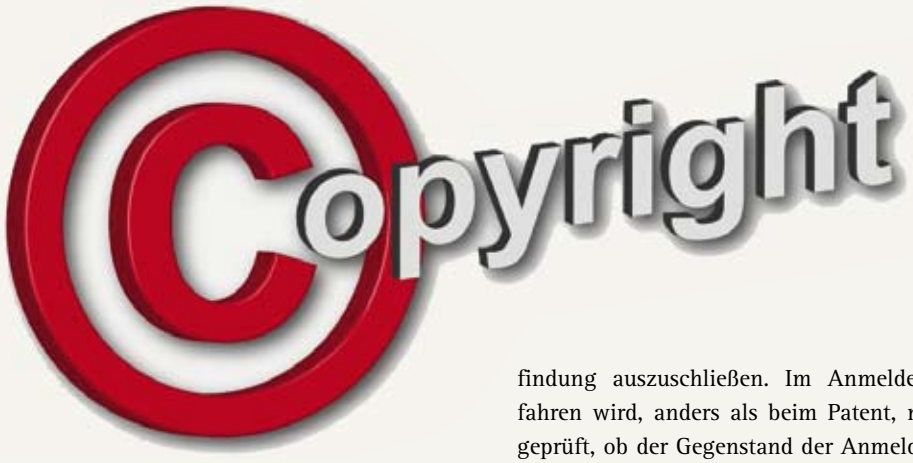


Foto: ©Kumbabali/Fotolia

TIPP

Weitere Informationen zu gewerblichen Schutzrechten im Internet:
www.ostwestfalen.ihk.de > Recht | Steuern > Merkblätter Recht
Deutsches Patent- und Markenamt:
www.dpma.de

Foto: ©Gerhard Seybert/Fotolia

Fortschritt im Kampf gegen Marken- und Produktpiraterie: Zoll kann gefälschte Waren schneller entsorgen

Die neue Grenzbeschlagnahme-Verordnung ist seit Jahresbeginn in Kraft. Die neue Rechtslage stellt eine deutliche Verbesserung für die Wahrung der Interessen der Inhaber von Schutzrechten dar. Zollbehörden haben nun mehr Spielräume, um gegen den Handel mit gefälschten Produkten vorzugehen. So wurde die Bandbreite möglicher Verletzungen geistiger Eigentumsrechte erweitert. Die Verordnung greift nun auch bei Produkten, die dem Original nicht hundertprozentig, aber täuschend ähnlich nachgebaut wurden. Die geschützten Rechte erstrecken sich jetzt auch auf Handelsnamen, Topographien von Halbleitererzeugnissen, Gebrauchsmuster, Vorrichtungen zur Umgehung technischer Maßnahmen und geografische Angaben für Nicht-Agrarerzeugnisse.

Darüber hinaus wird in allen EU-Mitgliedsstaaten das vereinfachte Verfahren zur Vernichtung gefälschter Waren verbindlich eingeführt. Der Zoll kann die Produkte künftig ohne gerichtliche Entscheidung entsorgen, falls der Rechtsinhaber die Fälschung bestätigt hat und der Importeur keinen Widerspruch erhebt. Auch hat der Zoll nun mehr Befugnisse im Zusammenhang mit der Beschlagnahme von Kleinsendungen. Hintergrund: Das Internet ist heute wichtigster Vertriebskanal für Anbieter von Schwarzware. Ähnlich wie bei Amazon werden täglich Tausende kleiner Päckchen mit gefälschten Produkten verschickt. Hier kann der Zoll auch ohne Gerichte und offiziellen Antrag des Schutzrechtsinhabers tätig werden. Der Zoll kann die Ware einfach vernichten. Die Schwellenwerte liegen bei maximal drei Einheiten und weniger als zwei kg Rohgewicht. Weiterhin problematisch bleibt aber, dass der Zoll auch weiterhin nichts tun kann, wenn es sich bei den aufgespürten Containern mit gefälschten Produkten um angebliche „Transitware“ handelt, die offiziell nicht für den deutschen Markt bestimmt ist.

KONTAKT

Lars Henning Döhler, IHK
Tel.: 0521 554-215
E-Mail: lh.doehler@ostwestfalen.ihk.de

MEINUNG

Thomas Niehoff, IHK-Hauptgeschäftsführer

Schlechte Nachrichten

In den letzten Wochen gab es für den Wirtschaftsstandort Bielefeld mehrere schlechte Nachrichten: Das Traditionsunternehmen Hymmen, 1892 gegründet, verlässt Bielefeld und zieht in das neue Gewerbegebiet „Ravenna Park“ in Halle. Der weltweit tätige Industriedienstleister ERIKS kündigte an, ebenfalls in das A 33-nahe Gelände zu wechseln und dort, wie man den Medien entnehmen kann, eine Deutschland-Zentrale zu errichten.

Auch die Gewerbesteuer schwächelt trotz zweimaliger Hebesatzerhöhung, während bundesweit Rekordeinnahmen verzeichnet werden. Gleichzeitig kämpfen Rathaus und Wirtschaftsförderung darum, neue Flächen auszuweisen und vorhandene marktfähig zu machen, wobei der Widerstand der betroffenen Bürger vor Ort immer heftiger wird.

Klar ist, es gibt zu wenige verfügbare Flächen an den richtigen Stellen und viele sind durch (zum Teil selbst gemachte) Auflagen finanziell unattraktiv für Investoren. So kommt Bielefeld nicht weiter und verliert an Wirtschaftskraft, was sich im ohnehin überschuldeten Haushalt in beängstigender Weise auswirkt. Eine Negativspirale aus Verlagerungen, zu teuren oder ungeeigneten Flächen und wiederholten Steuererhöhungen muss vermieden werden. Bielefeld muss wettbewerbsfähig bleiben und braucht eine neue Wirtschaftsförderungsoffensive. Die Politik ist in der Pflicht.

KATAG AG erwartet für 2014 deutliches Plus

Foto: KATAG

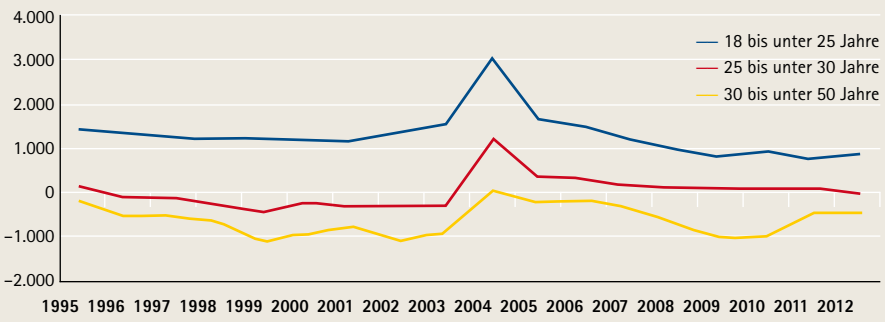
Der KATAG-Vorstand: Marcus Schönhart, Angelika Schindler-Obenhaus, Dr. Daniel Terberger und Holger Zdora (von links).

Bielefeld. Der nach eigenen Angaben größte Fashion-Dienstleister Europas, die KATAG AG aus Bielefeld, hat das Geschäftsjahr 2013 in einer angespannten Marktsituation mit einem Umsatzplus von 0,7 Prozent abgeschlossen. Nach der jetzt durchgeführten Kapitalerhöhung will das Familienunternehmen seine Wachstumsstrategie mit Premium-Marken ausbauen.

Nach einem schwierigen ersten Halbjahr 2013 sei es der KATAG durch zwei starke Quartale in der zweiten Jahreshälfte gelungen, im Gesamtjahr ein Wachstum von 0,7 Prozent von 903 auf 909 Millionen Euro zu erzielen. Insbesondere stark laufende Geschäfte in der Damenoberbekleidung und der Kindermode hätten dieses Wachstum ermöglicht. Der KATAG-Vorstand sieht sich in seiner Strategie bestätigt, den Bereich Premium mit den Marken JETTE, JETTE BY STACCATO und (THE MERCER) N.Y. auszubauen. Zum Jahresende 2013 hat das Bielefelder Unternehmen das Stammkapital aus eigenen Mitteln der Familie von 18 auf 20 Millionen Euro erhöht. Für das laufende Geschäftsjahr 2014 ist die KATAG AG optimistisch. Die bereits vorgenommenen Investitionen zur Steuerung der vertikalen Flächen – genauso wie der bisher sehr erfreuliche Verlauf der Order-Termine für Herbst/Winter 2014 – ließen ein deutliches Wachstum möglich erscheinen. Insbesondere die Order für (THE MERCER) N.Y. sei mit einem Plus von 35 Prozent sehr erfreulich verlaufen. Die KATAG AG aus Bielefeld ist Europas größter Fashion-Dienstleister. Rund 370 Handelsunternehmen an mehr als 1.400 Standorten gehören zum Kreis der KATAG-Partnerfirmen. Die KATAG bietet ihren Partnern renditestarke Marken-Kollektionen. Der Zentraleinkauf sichere den Mitgliedern Preisvorteile im weltweiten Warenimport, zudem gehörten Systemversorgung und professionelle Marketing-Angebote zum Leistungsportfolio der Bielefelder.

ZAHLEN & FAKTEN

Stadt Bielefeld: Saldo aus Zu- bzw. Fortgezogener



C & W Express hat Weichen für weiteres Wachstum gestellt

Setzen auf Expansion: Peter Christian (links) und Holger Wietrychowski wollen mit ihrem Unternehmen weiter wachsen. Dafür hat die C & W Express GmbH neue Geschäftsräume bezogen.

Bielefeld. Die Bielefelder C & W Express GmbH befindet sich weiter auf Wachstumskurs. Nach außen zeigt es durch den neuen Firmensitz am Werningshof im Bielefelder Stadtteil Heepen. Seit Ende 2013 nutzt das Express-Speditionsunternehmen von Peter Christian und Holger Wietrychowski das angemietete Lager- und Bürogebäude, Wachstumsreserve inklusive. Auf 1.200 Quadratmetern bieten die beiden Geschäftsführer ihren Kunden nun Lagerfläche an, 600 weitere Quadratmeter können noch hinzugemietet werden. Die Bürofläche erstreckt sich über 400 Quadratmeter, davon seien 200 Quadratmeter vermietet, sagt Christian. Am alten Standort in Bielefeld hatten sie 600 Quadratmeter zur Verfügung. Rund 80.000 Euro hätten sie vor dem Umzug in das neue Firmendomizil investiert, ihr Vermieter zusätzlich einen sechsstelligen Eurobetrag, schätzt Christian. Auch im nach außen nichtsichtbaren Bereich planen die beiden Firmenchefs weiteres Wachstum. So solle der Umsatz innerhalb der nächsten zwei Jahre auf fünf Millionen Euro ansteigen. 2013 erreichte das Speditionsunternehmen einen Umsatz von 3,5 Millionen Euro. Zum Fuhrpark zählen 13 eigene Fahrzeuge, vom Pkw bis zum 40-Tonnen-Lkw. Rund 35 Mitarbeiter, inklusive Aushilfen, beschäftigen Christian und Wietrychowski. Im vergangenen Jahr hätten sie zwei neue Fahrer eingestellt, in diesem Jahr könnten zwei weitere Plätze zu den bereits bestehenden vier – inklusive Aushilfen – im Lager dazu kommen. Das hänge davon ab, wie stark die Kunden das Angebot zum Einlagern ihrer Waren nachfragen würden und ob eventuell auch noch Kommissionierungsaufträge hinzukommen, sagt Christian. Der neue Firmenstandort biete ebenfalls die Voraussetzung dafür, besonders sicherheitssensible Waren einzulagern.

Gegründet wurde C & W Express 1991, zunächst waren sie als Subunternehmen für die TNT-Spedition tätig, blickt Christian zurück. 1993 folgte die Dienstleistung für Hellmann, damals akquirierten sie parallel ihre ersten eigenen Kunden aus der Industrie. 1999 übernahmen die beiden Geschäftspartner ein DHL-Depot für Expresszustellungen in Bielefeld, im Zuge von Umstrukturierungen bei DHL waren sie ab 2006 als Subunternehmer für DHL tätig bis sie seit 2010 dann überwiegend eigene Kunden bedienen.

Ihre Kunden kämen aus einem Umkreis von rund 50 Kilometern um Bielefeld, vorwiegend aus der Druckereibranche und dem Maschinenbau: „Es geht um Produkte, die eilig sind. Das ist unsere Hauptnische, wir reagieren sofort“, beschreibt Christian das Geschäftsmodell. Geliefert werde europaweit, teilweise auch gemeinsam mit Partnerunternehmen. Die Anzahl der Wettbewerber schätzt Christian auf etwa zehn in Ostwestfalen, „es gibt viele Subunternehmer in der Branche, aber wenige, die eigene Kundenakquise betreiben“, erläutert er das Marktumfeld.

Apollo-Optik mietet 400 Quadratmeter in Bielefeld

Bielefeld/Osnabrück. Das Unternehmen Apollo-Optik hat sich rund 400 Quadratmeter Verkaufsfläche in Bielefelds absoluter 1A-Lage gesichert, teilt das Osnabrücker Unternehmen Lührmann mit, nach eigenen Angaben Spezialist für Handelsimmobilien in innerstädtischer 1A-Lage. Lührmann habe die Fläche am Jahnplatz vermittelt. Aktueller Mieter ist „Zeilenreich“, der stationäre Handelsstandort vom Buchclub Bertelsmann. Apollo-Optik übernehme die Flächen ab dem 1. Mai, die Eröffnung des Stores sei im Sommer geplant.

Auf 400 Quadratmetern am Jahnplatz werde Apollo-Optik ein Geschäft mit Flagshipstore-Charakter eröffnen. Die repräsentative Fläche füge sich perfekt in das bestehende Standort-Portfolio von Apollo-Optik ein. Das Unternehmen aus Schwabach bei Nürnberg optimiere sein Netz aus 800 Filialen kontinuierlich, weswegen der Umzug vom bisherigen Standort in der Obernstraße an den Jahnplatz als strategischer Schritt lange geplant sei.

Bei den Einzelhandelsexperten von Lührmann Osnabrück stehe Bielefeld hoch im Kurs. Als Einkaufsstadt habe sich die 327.000-Einwohner-Stadt am Teutoburger Wald mittlerweile sehr gut positioniert. Dementsprechend würden schon seit Jahren überdurchschnittliche Mietpreise in der begehrten 1A-Lage erzielt. Im Durchschnitt könnten für einen 100 Quadratmeter großen Laden in bester Lage bis zu 160 Euro pro Quadratmeter erzielt werden. Zum Vergleich: Paderborn komme auf bis zu 85 Euro pro Quadratmeter, Hannover schaffe 210 Euro, heißt es bei Lührmann.

JUBILÄUM

75 **Nähmaschinenvertrieb Hilde Eilers Inhaber Dieter Wipijewski e.K.,** Bielefeld, am 9. März

Commerzbank setzt Wachstumskurs fort

Bielefeld. Die Geschäftsführung der Commerzbank für die Region Westfalen-Lippe-Ems ist mit dem abgelaufenen Geschäftsjahr 2013 zufrieden: Marion Kranz, Hans Jürgen Stricker, Frank Brüggemann und Dirk Faustin konnten für die Bereiche Privatkundengeschäft, Mittelstandsbank und Wealth Management anlässlich der Bilanzpressekonferenz der Bank deutliche Zuwächse bei den Umsätzen und Kundenzahlen verbuchen.

So konnte laut Vorsitzenden der Geschäftsleitung der Mittelstandsbank, Hans-Jürgen Stricker, für die Region Bielefeld bei den Geschäftskunden ein Zuwachs von 4,5 Prozent vermeldet werden. Damit beläuft sich deren Zahl in der Region auf 6.700. Bei der Mittelstandsbank ist das Kreditvolumen in der Region um zehn Prozent auf über 2,5 Milliarden Euro gestiegen, im Vergleich zu sechs Prozent im bundesweiten Durchschnitt. Im Moment gibt, laut Aussage Strickers, keine andere deutsche Großbank den deutschen Mittelstandskunden mehr Kredite. Im Jahr 2013 deckte die Commerzbank 48,7 Prozent der Kredite für mittelständische Unternehmen ab. Das Ziel der Mittelstandsbank ist es, bis 2020 Marktführer im Euroraum für den Mittelstand zu werden.

International plant die Mittelstandsbank, ihre gute Marktposition weiter auszubauen. Mit über 60 Auslandsstandorten und über 5.000 Korrespondenzbankverbindungen sieht sich der selbsternannte Marktführer für dieses Vorhaben bereits gut aufgestellt. Auf die Nachfrage, wie sich die Bank weiterentwickeln wolle, sagte Stricker, dass die Commerzbank im kommenden Jahr neue Filialen in Brasilien, Indien, Österreich und der Schweiz eröffnen möchte.

> Commerzbank will weitere Filialen im Ausland eröffnen

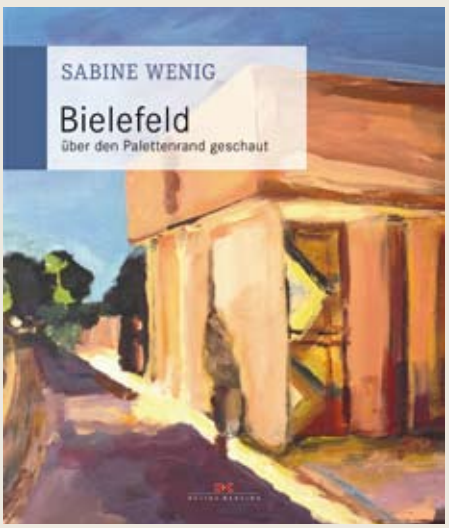
Im Bereich des Wealth Managements konnte die Bank ebenfalls ein solides Wachstum verzeichnen. Im Gebiet Weser-Lippe-Ems werden 3.300 Kunden betreut, ein Zuwachs von 2,8 Prozent, im Vergleich zum Vorjahr. Laut Brüggemann verwaltet die Bank in Bielefeld 2,3 Milliarden Euro Vermögen. Dies ist ein Plus von 4,5 Prozent.

Im Privatkundengeschäft konnten 6.900 neue Kunden geworben werden, sodass sich die Gesamtzahl in der Region auf 349.500 beläuft. Das Neugeschäft für Immobilienfinanzierungen wuchs um 11,4 Prozent auf 2,063 Milliarden Euro. Die Summe der Depoteinlagen liegt nach Angaben der Bank bei 2,263 Milliarden Euro.

Besonders stolz ist die Bank auf das Ergebnis des Deutschen Instituts für Service-Qualität, erläutert Kranz. Dort ging die Commerzbank im Gesamtergebnis als Sieger hervor und überzeugte in den Bereichen Leistung mit ausgeprägter Kundenorientierung. Den Mitarbeitern der Bank wurde dabei ein hohes Maß an Glaubwürdigkeit und Know-how zugesprochen. Im Privatkundenbereich konnte die Bank sich beim bundesweiten „City-Contest 2013“ als Testsieger auszeichnen. Die Commerzbank verfügt, nach eigenen Angaben, Deutschlandweit über 1.200 Filialen und betreut rund 15 Millionen Privat- sowie eine Million Geschäfts- und Firmenkunden. Im Jahr 2013 erwirtschaftete sie rund neun Milliarden Euro Bruttoerträge. **> Gabriel Henkel**

TIPP

Bielefeld – über den Palettenrand geschaut: Die Bielefelder Kunsthalle, eine Kuhherde oder Surreales, nämlich eine Seilbahn zur Schwedenschanze – seit fast drei Jahrzehnten findet die Bielefelder Künstlerin Sabine Wenig ihre Motive in und um Bielefeld. Ein Ausschnitt ihrer Werke findet sich in dem Buch „Bielefeld – über den Palettenrand geschaut“, das im Delius Klasing Verlag erschienen ist. Der Titel sei ein Wortspiel von „Über den Tellerrand geschaut“, erläutert Wenig. Beim Malen schaue sie auch über den Palettenrand und „ich bilde mir ein, mehr zu sehen.“ Im Umkreis von wenigen Kilometern finde sie eine große Motivvielfalt, erläutert die Künstlerin. „Für den Verlag ist es nicht typisch, ein Kunstbuch herauszugeben, es ist für uns Neuland“, sagt Pressesprecher Christian Ludewig über den auf Sportthemen spezialisierten Verlag. Mit dem Buch wollen die Künstlerin und die Bielefelder Unternehmen Delius Klasing, scanlitho.



teams sowie die Druckerei Kock ihren Beitrag zum 800. Stadtgeburtstag beisteuern. „Es ist ein Projekt von Bielefeldern für Bielefeld“, beschreibt Ludewig das Selbstverständnis. Denn rund 2,50 Euro pro verkauftem Buch sollen an den Verein „Hand an Hand“ gespendet werden, eine Elterninitiative krebskranker Kinder, die ihren Sitz in Bielefeld hat. Die Startauflage liegt bei 1.000 Büchern. Mit dem Geld wollen die vier Akteure dazu beitragen, dass die Stelle eines Ergotherapeuten für die Kinder gesichert wird.

Dass das Buch zum Preis von 14,90 Euro angeboten werden könne, liege daran, dass die Druckerei rund die Hälfte der Druckkosten sponsere und das die Layoutleistung durch scanlitho.teams ebenfalls einem geldwerten Vorteil entspreche, zählt Ludewig auf. Auch der Verlag habe seine Produktionskosten niedriger kalkuliert. So sei ein Buch entstanden, „das sich jeder leisten kann“. Rund ein dreiviertel Jahr Arbeit hätten die Beteiligten investiert.

Begleitend zum Buch werden rund 50 Bilder von Sabine Wenig noch bis **Donnerstag, 24. April,** in der Galerie der Bielefelder Volksbank am Kesselbrink präsentiert. Die Ausstellung kann während der Öffnungszeiten der Bank besucht werden.

Wirtschaft einmal anders: „Das-kommt-aus-bielefeld.de“

Bielefeld. Im Rahmen des ersten „realen“ Partnertreffens aller Mitwirkenden, Partner und Interessierten am Wirtschaftsportal **„www.das-kommt-aus-bielefeld.de“** konnte Heike Wüllner, Geschäftsführerin des Unternehmens Mineralquellen Wüllner, jüngst eine spannende gemeinsame Aktion ankündigen: Die Rückenetiketten auf einer Million Carolinen-Glasflaschen tragen unter dem roten Label „Das kommt aus Bielefeld“ Informationen über Bielefeld in die Welt. Darüber hinaus gibt es auch etwas zu gewinnen. Wer zum Beispiel richtig beantworten kann, wie die Bielefelder Alm liebevoll genannt wird – a) Acker, b) Alm oder c) Arena hat die Chance, interessante Preise zu gewinnen. Insgesamt sechs verschiedene Fragen müssen online beantwortet werden. Diese Aktion ist die erste öffentlichkeitswirksame Initiative eines Bielefelder Unternehmens, das direkt für das neue Wirtschaftsportal der WEGE mbH und damit für den Wirtschaftsstandort Bielefeld wirbt.

Eingeladen zum 1. Partnertreffen in die Räumlichkeiten der Firma Mineralquellen hatte die WEGE mbH. Rund 150 Vertreter folgten der Einladung und zogen Bilanz der ersten elf Monate. So informieren etwa 140 Nachrichten inzwischen auf www.das-kommt-aus-bielefeld.de über spannende und innovative Produkte und Dienstleistungen aus Bielefeld. Etwa 50 Unternehmen nutzen das Wirtschaftsportal als Werbeplattform. Angeregt durch die Carolinen-Initiative, wollen auch andere Firmen über eigene Möglichkeiten nachdenken, wie die Plattform noch bekannter gemacht werden kann.

Foto: WEGE

Möchten Bielefeld bekannter machen: Heike Wüllner, Geschäftsführerin des Unternehmens Mineralquellen Wüllner, Oberbürgermeister Pit Clausen und Brigitte Meier, WEGE.

Das Portal unterscheidet zwei Informationsbereiche. In der Rubrik „AUS BIELEFELD“ entstehe nach und nach ein riesiger Pool an Meldungen, der einzigartige und innovative Produkte und Dienstleistungen aus Bielefelder Unternehmen zusammentrage. Im März 2013 als offizielles Projekt des Stadtjubiläums gestartet, sind die Initiatoren heute mit etwa 140 Nachrichten stolz auf das bisher Erreichte. Die Nachrichten kommen aus der Mode- und Textilbranche, aus dem Maschinenbau und der Metallverarbeitung, dem Fahrzeugbau, der Nahrungsmittelindustrie, dem Energie- und Umweltsektor, der IT-Wirtschaft, der Biotechnologie und dem breitgefächerten Dienstleistungs- und Handelssektor. In der Rubrik „IN BIELEFELD“ dient das Portal als Werbeplattform für Unternehmen, die sich gegen eine Gebühr mit ihrem Firmenprofil bekannt machen: als attraktive Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb, als Geschäftspartner für andere Unternehmen oder für den Verbraucher. Ein direkter Link zur Unternehmenshomepage, ergänzt um die Verlinkung zu aktuellen Jobangeboten, die Aufnahme aktueller Firmennews – all das seien Funktionalitäten, die im werblichen Teil den Unternehmen zur Verfügung stünden.

BOGE eröffnet neues Werk in Sachsen

Bielefeld. BOGE hat offiziell seinen neuen Fertigungsstandort, die BOGE Komponenten GmbH & Co. KG, im sächsischen Großenhain eröffnet. In seiner Ansprache würdigte Bundesinnenminister de Maizière die Bedeutung des Mittelstands für die gesamtdeutsche Wirtschaft: „Die Eröffnung der neuen Produktionsstätte von BOGE in meinem Wahlkreis ist für mich ein schönes und ermutigendes Ereignis – ich freue mich, dabei sein zu dürfen. Wir wissen, die Basis unseres Wohlstandes ist eine starke Wirtschaft. Deutschlands Stärke sind die vielen kleinen und mittelständischen Betriebe sowie unsere erfolgreiche Industrie. Das Produzierende Gewerbe, dazu zählt nun auch BOGE in Großenhain, stützt das gesamtwirtschaftliche Wachstum."

Foto: BOGE

Eröffnungsfeier: Die BOGE-Geschäftsführer Wolf D. Meier-Scheuven (links) und Thorsten Meier freuen sich mit Bundesinnenminister Thomas de Maizière (Mitte) über die Eröffnung des neuen BOGE-Werks in Großenhain, Sachsen.

Bei der Suche nach einem neuen Fertigungsstandort stand Deutschland als Produktionsland für BOGE nie in Frage: „‚Made in Germany' ist eins unserer Qualitätsmerkmale im weltweiten Wettbewerb und häufig ein Kaufkriterium für unsere Kunden", erläuterte Geschäftsführer Wolf D. Meier-Scheuven. Nach reiflicher Überlegung sei die Wahl auf Großenhain gefallen: „Sachsen liegt in der Mitte Europas. Durch unseren neuen Standort sind wir näher an den Kunden in den östlichen Bundesländern und in ganz Osteuropa, wo wir unsere Marktposition noch weiter ausbauen wollen."

Bislang hat BOGE rund zwölf Millionen Euro in den Aufbau des neuen Werks investiert – die bisher größte Einzelinvestition in der Unternehmensgeschichte. Im neuen 4.500 Quadratmeter umfassenden Produktions- und Montagebereich nimmt BOGE modernste Fertigungstechnologien in Betrieb, wie hochtechnisierte Bearbeitungszentren (BAZ) für einen automatisierten Produktionsablauf. In Großenhain fertigt das Unternehmen unter anderem das Herzstück seiner Kompressoren: Die Verdichterstufe BOGE effilence. „Aufgrund der hohen Auftragslage sind wir froh, dass jetzt die komplette Produktion in Großenhain steht und wir mit der Produktion starten können", so Meier-Scheuven. Zurzeit sind 14 Mitarbeiter im Werk beschäftigt. Bis Oktober dieses Jahres will das Unternehmen die Mitarbeiterzahl verdoppeln und die Produktion im Schichtbetrieb fortsetzen. So wie am Stammsitz in Bielefeld werde BOGE auch am neuen Standort ausbilden: Zum 1. August sind in Großenhain zwei Ausbildungsplätze zum Zerspanungsmechaniker zu besetzen.

> Mitarbeiterzahl soll bis Oktober verdoppelt werden

Die BOGE KOMPRESSOREN Otto Boge GmbH & Co. KG gehört weltweit zu den führenden Anbietern von Kompressoren und Druckluftsystemen. Entgegen dem Branchentrend konnte BOGE im Geschäftsjahr 2013 erneut ein Umsatzplus erzielen und startete mit einer vielversprechenden Auftragslage ins neue Jahr. „Unseren Erfolg im In- und Ausland führen wir vor allem auf unsere Innovationskraft und den hohen Qualitätsstandard unserer Produkte zurück", erklärte Meier-Scheuven. Insbesondere das Thema Energieeffizienz liege BOGE am Herzen. Daher sei das Unternehmen bestrebt, das bestehende Portfolio laufend zu optimieren und Produktinnovationen mit einem Höchstmaß an Effizienz auf den Markt zu bringen. So auch im neuen Werk in Großenhain, wie Meier-Scheuven bekräftigt: „Unsere hier produzierte Verdichterstufe BOGE effilence übertrifft die Qualität der bisher zugekauften Modelle bei Weitem, denn sie ist langlebiger, energieeffizienter und leiser."

Das international tätige Familienunternehmen beschäftigt knapp 630 Mitarbeiter, davon rund 400 am Stammsitz in Bielefeld und wird von Wolf D. Meier-Scheuven und Thorsten Meier geführt. Internationalen Kunden steht BOGE mit zahlreichen Verkaufsbüros und Tochtergesellschaften vor Ort zur Verfügung und liefert Produkte und Systeme in weltweit mehr als 120 Länder.

BioEnergiePlus GmbH hat sich neu gegründet

Bielefeld. Stephan Dirks, Jürgen Huhle und Dirk Wehmeyer haben die BioEnergiePlus GmbH gegründet. Die drei geschäftsführenden Gesellschafter haben aus der Insolvenzmasse der Biogas Nord AG die Marke „Biogas Nord“, inklusive Labor- sowie Service- und Wartungsleistungen gekauft. „Um den Betrieb erfolgreich zu gestalten, setzen wir vornehmlich auf den deutschen Markt. Wenngleich auch Italien, Teile der Türkei, Kroatien, Großbritannien, Frankreich und Ungarn einen wichtigen Teil zum wirtschaftlichen Erfolg beitragen werden“, so die BioEnergiePlus-Geschäftsführung. Erweitert wurde der Tätigkeitsbereich neben der Weiterführung und Kompetenzerhaltung der Marke „BiogasNord“ auf die Geschäftsfelder „BeratungConsulting-MarketingBasis“, „EnergieContractingPlus“ und „NiedrigEnergieBau“. „Wir, als BioEnergiePlus GmbH, sehen uns als Full-Service-Dienstleister in allen Bereichen der erneuerbaren Energien, wobei unsere Kernkompetenz mit der Marke Biogas Nord, speziell aus dem Bau von Biogasanlagen hervorgeht. Hier werden wir neben Biogas weitere regenerative Energiesysteme einsetzen und mit Sonne und Wind umfassende Lösungen schaffen. Mit der Ergänzung und dem Zusammenspiel der vier Geschäftsfelder ist ein umfassendes Service- und Beratungsangebot zu realisieren. Dies ist in der regenerativen Energietechnik ein einzigartiger Service und wir werden damit zu einer dezentralen Energieerzeugung und zu der dezentralen Energieverwendung beitragen. Für uns ist die Biogastechnologie ein Schlüsselfaktor für die Energiewende“, so die Geschäftsführung.

Foto: BioEnergiePlus GmbH

Sehen sich als Full-Service-Dienstleister in allen Bereichen der Erneuerbaren Energien: Die geschäftsführenden Gesellschafter der BioEnergiePlus GmbH Stephan Dirks, Jürgen Huhle und Dirk Wehmeyer.

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Vertrauen verbindet.
Seit 1861 engagiert sich die Bielefelder Volksbank für die Belange der Menschen und der Region.

www.bielefelder-volksbank.de

Bielefelder Volksbank eG
modern • kompetent • sympathisch

Bielefelder Frühlingswiesn
König Ludwig Hell
Die Riesen-Gaudi
25.+26. APRIL 2014 · 18 UHR
SEIDENSTICKER HALLE
Genießen Sie mit uns angesagte Partymusi der Original-Oktoberfestband Münchner Zwietracht, köstliche Frühlings-Schmankerln und eine frische Maß König Ludwig in der stilvoll geschmückten Festhalle.
Infos und Tischbestellungen: Tourist-Info im Neuen Rathaus
Tel.: 05 21/51 69 99 · www.bielefeld-ticketservice.de

MEINUNG

Bernd Falge, IHK

Starke Region nicht schwächen!

Das Wirtschaftsmagazin Focus Money „adelte“ den Kreis Gütersloh kürzlich als die wirtschaftsstärkste Region in NRW. Namhafte Firmen haben hier ihren Sitz. Die Unternehmen florieren und sorgen in den Kommunen im Kreis Gütersloh für verlässliche und hohe Steuereinnahmen. Im Gegenzug profitiert die Wirtschaft von niedrigen Steuersätzen, günstigen Gewerbeflächen und einer wirtschaftsfreundlichen Verwaltung. Eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Dem Kreis Gütersloh droht aber Ungemach aus Düsseldorf. Über den Stärkungspakt Stadtfinanzen sollen nach Vorstellungen der Landesregierung wirtschaftlich starke Kommunen den in finanzielle Schwierigkeiten geratenen Kommunen unter die Arme greifen. Dies hat zur Folge, dass wirtschaftlich gesunde Kommunen, die über Jahre solide gewirtschaftet haben, für finanziell klamme Ruhrgebietskommunen zur Kasse gebeten werden. Um die Millionen zu finanzieren, die hierfür von den Kommunen des Kreises Gütersloh aufgebracht werden müssen, wird bereits über Steuererhöhungen nachgedacht. Damit wird der Kreis Gütersloh aber langfristig seine gute Position im Vergleich zu anderen Regionen verlieren. Das Beispiel Bielefeld zeigt gerade sehr eindrucksvoll, wie Unternehmen reagieren, wenn die Rahmenbedingungen nicht mehr stimmen: Sie ziehen weg!

CLAAS übernimmt chinesischen Landtechnikhersteller Jinyee

Harsewinkel/Gaomi. Das deutsche Landtechnik-Unternehmen CLAAS hat jetzt die mehrheitliche Übernahme des chinesischen Landtechnikproduzenten Shandong Jinyee Machinery Manufacture Co. Ltd. (Jinyee) in der Stadt Gaomi, Provinz Shangdong, erfolgreich abgeschlossen. Das Unternehmen firmiert jetzt unter CLAAS Jinyee Agricultural Machinery (Shandong) Co. Ltd.

Nach der im Juli des vergangenen Jahres erfolgten Vertragsunterzeichnung wurden die Zustimmung staatlicher Stellen eingeholt und weitere Details abgestimmt. Dieser Prozess fand jetzt im Beisein von Dr. Theo Freye, Sprecher der CLAAS-Konzernleitung, und CLAAS-Geschäftsführer Dr. Henry Puhl seinen erfolgreichen Abschluss. Dr. Puhl betonte die Bedeutung dieses Schrittes für die weitere Internationalisierung von CLAAS: „Die Bedeutung Chinas gerade im Bereich Landwirtschaft wird in den nächsten Jahren weiter deutlich zunehmen. Modernisierung und Mechanisierung durch moderne Landtechnik haben Priorität. Deshalb sind wir davon überzeugt, mit unserer China-Strategie in diesem größten und am schnellsten wachsenden Markt für Landtechnik in Asien jetzt gut aufgestellt zu sein. Jinyee und CLAAS ergänzen sich hervorragend.“ Jinyee produziert an zwei Hauptstandorten in Gaomi und Daqing verschiedene Erntemaschinen, hauptsächlich für die Mais- und Weizenernte. Die Standorte finden sich jeweils im Mittelpunkt der beiden landwirtschaftlichen Hauptregionen des zentralen sowie im nordöstlichen China.

Foto: Friso Gentsch/CLAAS

Übernahme: Dr. Henry Puhl, Geschäftsführer der CLAAS Gruppe und Vorstandsvorsitzender der CLAAS Jinyee Agricultural Machinery Co. Ltd, überreicht Jinying Ma, Geschäftsführerin der CLAAS Jinyee Agricultural Machinery Co. Ltd., im chinesischen Gaomi, Provinz Shandong, symbolisch einen goldenen Mähdrescher. Der deutsche Landmaschinenhersteller CLAAS hat die Mehrheit an der chinesischen Firma Jinyee übernommen.

Hauptsitz des 1958 gegründeten Landtechnik-Unternehmens ist die Stadt Gaomi, die in der Provinz Shandong zwischen Peking und Shanghai liegt. Für 2013 erwartet Jinyee einen Umsatz von mehr als 90 Millionen Euro. Die Firma beschäftigt insgesamt 1.100 Mitarbeiter und verfügt über ein umfassendes Vertriebs- und Servicenetz in Zentral- und Nordchina.

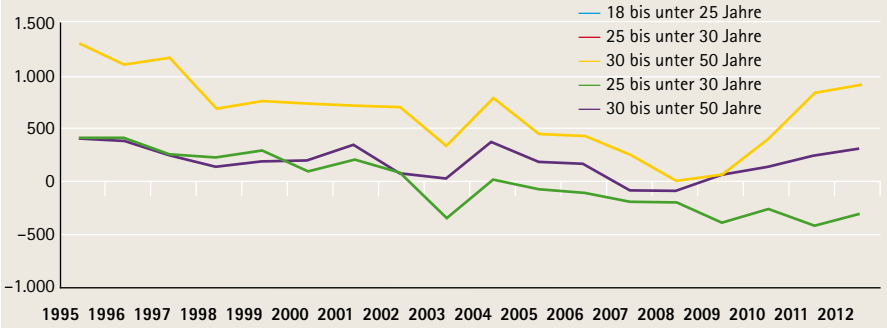
JUBILÄEN

25 **Klaus Eusterhus e.K.,** Gütersloh, am 5. März

Sägewerk Lakebrink e.K., Herzebrock-Clarholz, am 16. März

ZAHLEN & FAKTEN

Kreis Gütersloh: Saldo aus Zu- bzw. Fortgezogener



Froli ONTO-Sitzkissen zum „Produkt des Jahres 2014“ ausgezeichnet

Schloß Holte-Stukenbrock. Die Froli Kunststoffwerk GmbH & Co. KG, Entwickler und Hersteller von innovativen Kunststoffprodukten in den Anwendungsbereichen Bettsysteme, Ergonomie und Gesundheit sowie Freizeit, hat die Auszeichnungsurkunde „Produkt des Jahres 2014“ vom Branchenverband pro-K in Schloß Holte-Stukenbrock erhalten. Prämiert wurde „Froli ONTO“, eine orthopädische Sitzauflage mit integrierten Federelementen für den Einsatz in Beruf, Pflege und für Rollstühle, die „bewegtes Sitzen“ atmungsaktiv und ohne Materialverdrängung möglich macht. Die gelungene Umsetzung von Innovation, Design und Funktionalität in Kunststoff konnte die Expertenjury überzeugen: „Das klassisch designte Sitzkissen bringt die Vorteile des Einsatzes von Kunststoff optimal zur Geltung und überzeugt mit ergonomischem und dynamischem Sitzkomfort durch die integrierten Federelemente.“

Foto: FROLI Kunststoffwerk GmbH & Co. KG

„Produkt des Jahres 2014“: Das „ONTO“-Sitzkissen sorgt für optimale Entlastung durch die Verminderung von Druckspitzen.

In einer Feierstunde mit Fachvorträgen zum Thema „In Bewegung setzen“ übergab Manfred Zorn, Juryvorsitzender und Vorstandsmitglied des pro-K-Verbandes die Auszeichnung an Froli-Geschäftsführerin Dr. Margret Fromme-Ruthmann. Die Auszeichnung für Froli will der Branchenvertreter nicht zuletzt auch als Zukunftsprognose verstanden wissen. Zorn: „In 99 Prozent der Fälle sind die ausgezeichneten Produkte auch die, die sich am Markt behaupten können.“

Tourismusbranche verzeichnet steigende Übernachtungszahlen

Kreis Gütersloh. Im Jahr 2013 konnte die Tourismusbranche im Kreis Gütersloh weiterhin gute Zahlen verzeichnen: Mit insgesamt 276.789 Ankünften im Kreis betrug das Wachstum 3,5 Prozent. Die Zahl der Ankünfte beschreibt die Anzahl der in den Hotels ankommenden und registrierten Gäste, unabhängig von ihrer Verweildauer, die aber mindestens eine Übernachtung im Kreis buchen.

Die Übernachtungszahlen bleiben ebenfalls auf deutlichem Kurs. Konnte 2012 erstmals die 500.000-Grenze geknackt werden, so liefert die Statistik für 2013 mit 540.226 Übernachtungen ein Plus von 6,6 Prozent. Ein Indikator für die Steigerung könnte die weiterhin anhaltend gute Konjunktur sein. Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer ist leicht gestiegen und liegt nun bei 2,0 Tagen. Ausländische Gäste verweilen im Kreis Gütersloh sogar im Schnitt 2,2 Tage. „Daran sieht man, dass der Kreis gerade im Bereich der Kurztrips und auch bei Geschäftsreisenden ein dauerhaft attraktives Reiseziel ist“, sagt Carmen Müller, Tourismusreferentin bei der pro Wirtschaft GT.

Zusätzlich zu diesen von IT.NRW (Statistisches Landesamt) ermittelten Zahlen kommt ein Vielfaches an reinen Tagesbesuchern in den Kreis Gütersloh, durch die ebenfalls eine hohe Wertschöpfung generiert wird. Seit Mai 2013 werde es den Übernachtungsgästen im Kreis Gütersloh zudem leicht gemacht: Mit wenigen Klicks könnten sie aus mehr als 100 Einträgen in der neuen Unterkunftsdatenbank auf **www.erfolgskreis-gt.de** die passende Unterkunft auswählen.

Ihr Partner für moderne Gebäudetechnik

- Elektroinstallation
- Gebäudeautomatisierung
- Datennetzwerktechnik
- Beleuchtungsanlagen
- Brandmelde-, Telefonanlagen
- Photovoltaik
- Video-/Medientechnik
- Beschallungsanlagen
- E-Check/BGV A3
- Schaltschrankbau
- 24-Stunden-Notdienst
- Kundendienst

ELEKTRO BECKHOFF
Westweg 6, 33415 Verl
Telefon 0 52 46 | 70 07-0
www.elektro-beckhoff.de

DIE DETEKTEI Rolf Raschke
gegr. 1968
www.detektei-raschke.de

MEINUNG

Dirk-Walter Frommholz, IHK-Vizepräsident

Wirtschaftsförderung: „Kümmerer" und Lotse

Im Herforder Kreistag wird eine neue Struktur der Wirtschaftsförderung angestrebt. Die heutige Verzahnung von Wirtschaftsförderungsamt der Kreisverwaltung und die Geschäftsführung der Wirtschaftsinitiative soll aufgelöst werden. So weit, so gut. Wenn man Strukturen ändert, ist es wichtig, sich auf die Kernziele und Kernaufgaben zu besinnen. Was kann eine Wirtschaftsförderung auf Kreisebene leisten? Sie muss sich vor allem für die Anliegen der Unternehmen einsetzen. Sie muss sich für schnelle Genehmigungen einsetzen. Und wenn es hakt, muss sie sich „kümmern" und das Unternehmensinteresse deutlich und nachdrücklich vertreten. Die „Kümmerer-Funktion" beinhaltet auch das Verhandeln um Kompromisse, um Lösungen, wenn – wie so oft – die unterschiedlichen Interessen aufeinander treffen. Die Wirtschaftsförderung muss auch der Lotse durch den Verwaltungs-Dschungel sein, weil Verwaltungen und Zuständigkeiten für Unternehmen oft ein Buch mit sieben Siegeln sind. Kurz: eine Kreis-Wirtschaftsförderung muss vor allem in die Verwaltung hineinwirken. Und sie muss mit starker Stimme sprechen. Diese Kernfunktionen – „Kümmerer" und Lotse – gilt es zu stärken, wenn über neue Strukturen nachgedacht wird. Der Kreis Herford braucht eine schlagkräftige und kompetente Wirtschaftsförderung mit einer starken Achse in die Verwaltung hinein. Darauf wird die Wirtschaft achten.

Häcker Küchen entwickelt sich positiv

Rödinghausen. Häcker Küchen hat das Jahr 2013 mit einem Umsatz von 391 Millionen Euro abgeschlossen, das entspricht einem Plus von rund acht Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr. Der Umsatzanteil im Inland betrug 62 Prozent und stieg um zwei Prozentpunkte. Der Exportanteil lag bei rund 38 Prozent und fiel um zwei Prozentpunkte.

Geschäftsführer Jochen Finkemeier: „Insgesamt sind wir zufrieden mit unserem Ergebnis, insbesondere auch in Anbetracht der allgemeinen wirtschaftlichen Lage. Denn im Vergleich zur deutschen Küchenmöbelindustrie, die in den ersten drei Quartalen des Jahres 2013 ein Minus von 0,37 Prozent erwirtschaftet hat, konnten wir uns gut behaupten." Marcus Roth, Geschäftsleitung Vertrieb Inland, schließt sich ihm an: „Unser vorrangiges Ziel ist ein nachhaltiges und profitables Wachstum – und das haben wir 2013 wieder erreicht. Ein Lob gebührt daher auch unserer gesamten Häcker-Mannschaft, die hart und gut gearbeitet hat."

2013 produzierte Häcker Küchen in Rödinghausen 150.000 Küchen, bestehend aus insgesamt rund 1,5 Millionen Korpusteilen. Für das laufende Jahr erwartet Häcker Küchen einen stabilen deutschen Markt und durch die Teilnahme an der „EuroCucina" im April einen Aufschwung für den Export. „Eine Stärkung unseres Auslandswachstums sehen wir vor allem auch in den Märkten, in denen wir uns vertriebstechnisch neu aufgestellt haben, wie zum Beispiel Asien und Osteuropa", erklärt Andreas Möller, Geschäftsleitung Vertrieb Export. In Sachen

Foto: Häcker Küchen

Leitet Häcker Küchen: Geschäftsführer Jochen Finkemeier.

Produktentwicklung werde 2014 wieder ein sehr herausforderndes Jahr, denn innerhalb von zehn Monaten will Häcker Küchen spannende Neuheiten auf drei Messen präsentieren: Zunächst auf der „EuroCucina", dann auf der Hausmesse im September, und drei Monate später folge die Teilnahme auf der „LivingKitchen" im Januar 2015 in Köln. Um den Handel bestmöglich zu bedienen, würden Themen wie Qualität, Zuverlässigkeit und Nachhaltigkeit intensiv verfolgt. Besonders die PURVerleimung „PUResist" werde zukünftig als maßgebliches Qualitätsargument verstärkt kommuniziert.

Das inhabergeführte Familienunternehmen Häcker Küchen produziert seit 1965 moderne Einbauküchen am Standort Rödinghausen und beschäftigt heute über 1.100 Mitarbeiter. Derzeit werden über 60 Länder auf allen Kontinenten mit Küchen „Made in Germany" beliefert.

ZAHLEN & FAKTEN

Kreis Herford: Saldo aus Zu- bzw. Fortgezogener

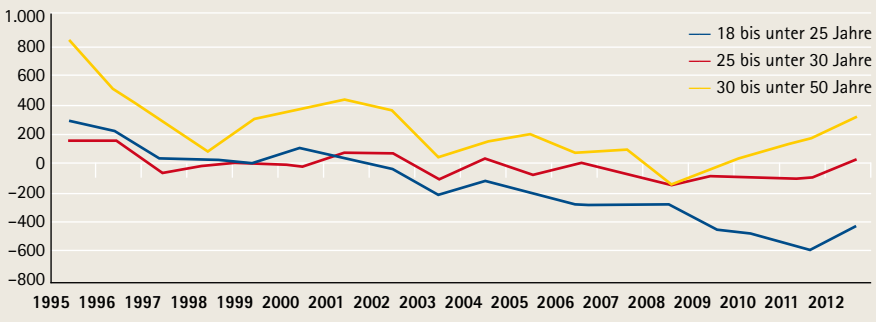


Foto: NOWEDA

Zählt zu den besten Arbeitgebern Deutschlands: Die Apothekergenossenschaft NOWEDA, die auch in Herford eine Niederlassung unterhält.

NOWEDA zählt zu Deutschlands besten Arbeitgebern

Herford. Jüngst veröffentlichte das Magazin „Focus“ die „370 besten Arbeitgeber“ in Deutschland. In der Kategorie „mittelgroße Unternehmen/Großhandel“ erreichte NOWEDA den zweiten Platz. Im Gesamtranking verbesserte sich die Apothekergenossenschaft von Platz 231 im Vorjahr auf aktuell Platz 177.

In einer groß angelegten Studie analysierte das Nachrichtenmagazin in Zusammenarbeit mit Partnern die Qualität deutscher Arbeitgeber mit mehr als 500 Mitarbeitern. Unter anderem befragte das Meinungsforschungsportal Statista 12.000 Mitarbeiter zu ihrem Unternehmen, außerdem beantworteten 7.700 Arbeitnehmer einen umfangreichen Fragenkatalog des Businessnetzwerkes Xing. „Zufriedene und engagierte Mitarbeiter sind der wichtigste Faktor für den unternehmerischen Erfolg“, so Joachim Wörtz, Vorstand Finanzen und Personal bei NOWEDA. „Wir freuen uns, dass unsere Maßnahmen, unter anderem zur Förderung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf, auf positive Resonanz stoßen.“

Im vergangenen Jahr gründete das Unternehmen die NOWEDA Familiengenossenschaft. Sie stellt über den pme Familienservice Informationen und anonyme Beratung in schwierigen Lebenslagen bereit und bietet außerdem die Vermittlung von Dienstleistungen, wie Kinderbetreuung, an. Ebenfalls zu den Angeboten für Mitarbeiter zählen rund 600 verschiedene Arbeitszeitmodelle und die NOWEDA Mitarbeitergenossenschaft, die eine Beteiligung am unternehmerischen Erfolg ermöglicht.

NOWEDA ist ein apothekereigenes Wirtschaftsunternehmen mit 16 Niederlassungen in Deutschland sowie Beteiligungen an Unternehmen in Luxemburg und in der Schweiz. Eigentümer der NOWEDA sind über 8.600 Apothekerinnen und Apotheker. NOWEDA ist mit einem Gesamtumsatz von 4,6 Milliarden Euro eines der großen deutschen Handelsunternehmen. Hauptsitz der Genossenschaft ist Essen. An allen Standorten der NOWEDA wird den angeschlossenen Apotheken, und damit den Patienten, ein Sortiment mit rund 160.000 Arzneimitteln und apothekenüblichen Waren zur Verfügung gestellt. Neben der Arzneimittellogistik bietet die NOWEDA ihren Mitglieder-Apotheken ein umfangreiches Service- und Dienstleistungspaket an.

Knübel entwickelt sich vom Plattenveredler zum Komplettanbieter

Bünde. Das Unternehmen Knübel hat in den vergangenen Jahren rund fünf Millionen Euro investiert und eine strategische Neuausrichtung vollzogen. 1975 von Hans Walter Knübel als Zulieferbetrieb für die Möbelhersteller in Löhne gegründet, war bis weit in die 90er Jahre das Beschichten von Holzwerkstoffen mit Finish-Folien ein lukrativer Industriezweig. Durch die fortschreitende Globalisierung sowie die neuen Kommunikationsmöglichkeiten sei der Markt deutlich preisaggressiver geworden. Knübel reagierte mit einem Modernisierungsschub in nahezu allen Bereichen der Wertschöpfungskette.

Seit 2004 führt Philipp Knübel die Geschäfte seines Vaters und vollzog eine strategische Neuausrichtung im Unternehmen. Sein Ziel: Senkung der Stückkosten durch Verschlankung und Modernisierung der Prozesskette, um die steigenden Material- und Energiekosten aufzufangen. Um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, sei auch das Portfolio erweitert worden – so wurde die Basis geschaffen, sich vom Plattenveredler zum ganzheitlichen Dienstleister weiterzuentwickeln. 2010 zentrierte das Unternehmen Produktion und Verwaltung am erweiterten Standort Bünde. Knübel: „An einem modernen Standort mit der passenden Infrastruktur konnten wir mit einem erheblich ruhigeren Gefühl investieren.“ Produktentwicklung, Konstruktion und Verpackungsservice, moderne Beschaffung und Logistik seien Teil der Unternehmenskultur geworden.

Foto: Knübel

Dienstleistungsunternehmer rund ums Möbel: Knübel hat alle Prozesse zentral am Standort Bünde konzentriert.

Unter anderem investierte Knübel rund fünf Millionen Euro in neue Fertigungs- und Verpackungslinien sowie in den Umbau in ein Dienstleistungsunternehmen rund ums Möbel. Mit der Optimierung sämtlicher Prozesse der Möbelherstellung vom Beschaffungsmanagement über den Materialfluss bis zur Qualitätssicherung sei es gelungen, die Produktionskapazität um 30 Prozent zu steigern und im Preisgefüge wettbewerbsfähig zu bleiben. So habe das Unternehmen, das 70 Mitarbeiter beschäftigt, die Bestandskunden halten und neue Zielgruppen wie Küche, Büro und Ladenbau erschließen können. Parallel trieb Knübel Trendthemen wie den Digitaldruck voran. In den kommenden zwei Jahren seien weitere Investitionen geplant, so strebt Philipp Knübel zum Beispiel die Anschaffung eines neuen Bearbeitungszentrums an.

Bundesverdienstkreuz am Bande für Anton Hettich

Herford. In einer Feierstunde im Herforder Rathaus überreichte Landrat Christian Manz das Bundesverdienstkreuz am Bande an Anton Hettich. Er führte die Hettich Gruppe in dritter Generation zum Erfolg und behielt das Gemeinwohl stets im Auge, teilt das Unternehmen mit.

„Das halbe Verdienstkreuz verleihe ich meinen Mitarbeitern“, so Anton Hettich, da sie es ermöglicht haben, dass er Zeit für die Politik hatte und öffentliche Institutionen unterstützen konnte.

Hettich übernahm 1959 die Geschäftsleitung des Familienunternehmens in Herford. Sein Bruder Dr. Erwin Hettich war später ebenfalls in der Geschäftsleitung tätig. Zusammen mit den Gesellschaftern Helmut, Siegfried und Bruno Hettich trugen sie zu der erfolgreichen Entwicklung der Unternehmensgruppe bei. Anton Hettich engagierte sich darüber hinaus stark im sozialen und politischen Bereich. Von 1969 bis 1979 war er in der CDU-Fraktion im Rat der Stadt Herford aktiv. Dort war er in verschiedenen Ausschüssen tätig, unter anderem als Vorsitzender des Finanzausschusses.

Foto: Hettich

Geehrt: Anton Hettich (links) wurde mit dem Bundesverdienstkreuz am Bande von Landrat Christian Manz ausgezeichnet.

Im Jahr 1992 gründete er die Anton Hettich-Stiftung mit einem Stiftungsvermögen von aktuell vier Millionen Euro. Mit diesem Geld fördert Hettich die Musikschulen an den Standorten der Hettich Gruppe und die private Grundschule „Das Forscherhaus“ in Herford. Seit mehr als zehn Jahren unterstützt er außerdem die Arbeit des Herforder Mittagstisches sowie weitere soziale Einrichtungen. Darüber hinaus war Anton Hettich Ende der 70er Jahre Vorsitzender der Industrievereinigung Möbelzubehör. Der Vollversammlung der IHK gehörte Hettich seit 1982 an, von 1986 bis 1994 war er IHK-Vizepräsident.

EHLEBRACHT AG steigert Umsatz

Enger. Die im General Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notierte EHLEBRACHT AG hat im Geschäftsjahr 2013 ihre Prognose erfüllt und beim Ergebnis vor Steuern (EBT) sogar leicht übertroffen. Nach vorläufigen Zahlen der AG verzeichnete die Unternehmensgruppe im Geschäftsjahr 2013 um eine Millionen Euro höhere Umsatzerlöse im Konzern von 82,1 Millionen Euro (Vorjahr: 81,1 Millionen Euro). Die EHLEBRACHT AG und ihre Tochterunternehmen, die EHLEBRACHT-Gruppe, sind in zwei Geschäftsbereichen, der Kunststoff-Technik und der Möbelfunktions-Technik, tätig. Deutlicher habe die Gesamtleistung zugenommen. Sie erhöhte sich um 4,1 Millionen Euro von 81,3 Millionen Euro im Vorjahr auf 85,4 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2013. Ursache war insbesondere das gegenüber dem Vorjahr deutlich gewachsene Volumen erbrachter Leistungen für zum Geschäftsjahresende noch nicht fertiggestellte Kunststoff-Spritzgießwerkzeuge für Kunden. Diese werden nach der Fertigstellung in 2014 umsatzwirksam.

Die Inlandsumsätze gingen von 38,1 Millionen Euro im Vorjahr um 3,2 Millionen Euro auf 34,9 Millionen Euro 2013 zurück. Dagegen baute der Konzern sein Geschäftsvolumen im Ausland weiter aus. So nahmen die Umsatzerlöse mit ausländischen Kunden von 43 Millionen Euro im Vorjahr um 4,2 Millionen Euro auf 47,2 Millionen Euro zu.

Nach den vorläufigen Zahlen erzielte der Ehlebracht-Konzern im Geschäftsjahr 2013 ein Ergebnis vor Steuern (EBT) von 4,1 Millionen Euro. Gegenüber dem Vorjahresergebnis von 2,8 Millionen Euro entspricht dies einer deutlichen Steigerung um 1,3 Millionen Euro.

Das EBITDA schloss mit rund 8,1 Millionen Euro um 1,1 Millionen Euro über dem Vorjahreswert von 7,0 Millionen Euro.

Der Ehlebracht-Konzern beendete das Geschäftsjahr 2013 nach vorläufigen Zahlen mit einem Jahresüberschuss im Konzern von 2,4 Millionen Euro (Vorjahr: 1,5 Millionen Euro).

bugatti erzielt stabiles Ergebnis und expandiert in der Fläche

Herford. Die bugatti Holding Brinkmann GmbH & Co. KG hat sich 2013 in einem rückläufigen Markt gut behauptet. Trotz eines schwierigen Umfelds konnte das Unternehmen den Ertrag nahezu stabil halten. Dem Modehersteller mit Sitz in Herford sei eine noch stärkere Fokussierung auf die Marke gelungen. Das Engagement werde vom Markt belohnt. „Aufgrund der Staatsschuldenkrise im europäischen Raum waren die wirtschaftlichen Voraussetzungen für ein exportorientiertes Unternehmen wie bugatti ungünstig. Doch schon jetzt zeichnet sich ab, dass wir 2014 in allen Segmenten wachsen können", blicken die geschäftsführenden Gesellschafter Wolfgang (63) und Klaus Brinkmann (61) optimistisch nach vorn.

Die Unternehmensgruppe erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2013 einen Umsatz von 212,5 Millionen Euro (ohne Lizenzumsätze), das entspricht einem Minus von drei Prozent gegenüber dem Vorjahresumsatz. Ein Grund für diese Entwicklung sei die wirtschaftliche Situation in Italien. Sie sei hauptsächlich für den Rückgang des Exportanteils von 46 Prozent im Jahr 2012 auf weiterhin hohe 45 Prozent im Jahr 2013 verantwortlich. Italien bleibe Hauptexportland für die Herforder Firmengruppe, gefolgt von den Niederlanden und Skandinavien.

Auch das Wetter habe sich 2013 auf den Umsatz ausgewirkt und die Kauflaune der Verbraucher getrübt. Sowohl in der Sommer als auch in der Wintersaison waren Jacken und Mäntel weniger nachgefragt. Ein Teil des Umsatzrückgangs sei auf strategische Weichenstellungen zurückzuführen und wurde bewusst in Kauf genommen. So habe bugatti weitgehend auf das Private-Label-Geschäft verzichtet, um die Marke weiter zu stärken. Zudem hat das Unternehmen die Marke Kaiser Design vom Markt genommen. Das Unternehmen zählt weltweit 4.000 Beschäftigte. In Deutschland sind 935 Mitarbeiter beschäftigt, davon 48 Auszubildende.

Die Kernmarke bugatti konnte 2013 insbesondere bei Strick/Wirk, Hemden und Hosen ein Umsatzplus verzeichnen. Sehr erfreulich entwickele sich auch der neue Bereich der Damenmode. 2013 sei der Einstieg neben dem internationalen Markt auch in Deutschland gelungen, die Weichen seien auf Wachstum gestellt. Die Internationalisierung habe weitere Fortschritte gemacht. Seit 2013 ist bugatti auch in den USA präsent. Die neu eröffneten Shops in New York und Boston liefen sehr erfolgreich. Der US-amerikanische Markt biete großes Potenzial für die Marke, das der Modehersteller durch Flächenexpansion weiter ausschöpfen möchte. Ziel von bugatti sei es, das Engagement im Retailgeschäft weiter zu verstärken. Die Basis dafür sei das neu entwickelte Storekonzept mit einem zukunftsweisenden Storedesign. bugatti realisiert die Stores im Franchisekonzept zusammen mit Partnern. Den Anfang macht ein Partner aus Katar, mit dem bugatti dieses Jahr zwei Storeprojekte in Saudi-Arabien umsetzen wird.

Das Label verfügt heute über 24 Stores und rund 300 Shop-in-Shops weltweit. bugatti habe Image und Bekanntheit der Marke deutlich stärken können, die Bekanntheit der Marke liege bei den Männern inzwischen bei 77 Prozent. Die Ergebnisse dokumentieren den erfolgreichen Weg zur Lifestylemarke. Sehr erfreulich sei die Entwicklung auch bei den Lizenzumsätzen; besonders gut liefen Schuhe, die inzwischen zu den Topmarken in Deutschland zählten.

Zur Firmengruppe gehören: bugatti GmbH, Herford, Dressler Bekleidungswerke Brinkmann GmbH & Co. KG, Großostheim, Wilvorst Herrenmoden GmbH, Northeim, Pikeur Reitmoden Brinkmann GmbH & Co. KG, Werther, Einzelhandelshaus Roland, Bremen.

Foto: bugatti Holding Brinkmann GmbH & Co. KG

Auf dem Weg zur Lifestylemarke: bugatti will das Engagement im Retailgeschäft weiter verstärken.

JUBILÄEN

25 **ORM Sanitätshaus Orthopädie- & Rehamed GmbH,** Bünde, am 3. März

MT Management Training Haase GmbH, Löhne, am 29. März

MEINUNG

Klaus Schumacher, Kreisdirektor Höxter

Duale Ausbildung wohnortnah sichern

Der demografische Wandel hat mittlerweile auch die Berufskollegs erreicht und gefährdet einzelne Standorte. Ländlich strukturierte Regionen wie der Kreis Höxter mit überwiegend kleinen und mittleren Betrieben sind jedoch von betriebsnahen Ausbildungsstätten abhängig, weil betriebsferne Ausbildungsstätten viel Zeit und Geld kosten. Dies wiederum führt dazu, dass Ausbildungsplätze gar nicht erst angeboten werden. Die Folge davon sind mittelfristig der Verlust von Arbeitsplätzen und der weitere Wegzug von jungen Menschen. Der Kreis Höxter will dem dadurch begegnen, als die bis dato selbständigen drei Berufskollegs zu einer Organisationseinheit verschmolzen werden sollen. Wir versprechen uns hiervon ein Plus an organisatorischen sowie inhaltlichen Reaktionsmöglichkeiten bei der Gestaltung von Ausbildungsgängen, die es erlauben flexibel auf sich ändernde Rahmenbedingungen zu reagieren, um dadurch die vorhandenen Ausbildungsstandorte zu erhalten. Aber auch der Gesetzgeber bleibt gefordert: flexibler Umgang bei der Bündelung von Ausbildungsgängen, Sonderregelungen bei den Mindestgrößen von Eingangsklassen sowie die Möglichkeit länderübergreifender Kooperationen könnten geeignete Mittel sein, um auch zukünftig gleichwertige Lebens- und Arbeitsbedingungen in der Fläche zu gewährleisten.

Setzt auf Aubildung: Die Arntz Optibelt Gruppe aus Höxter

Optibelt erweitert Ausbildungsangebot

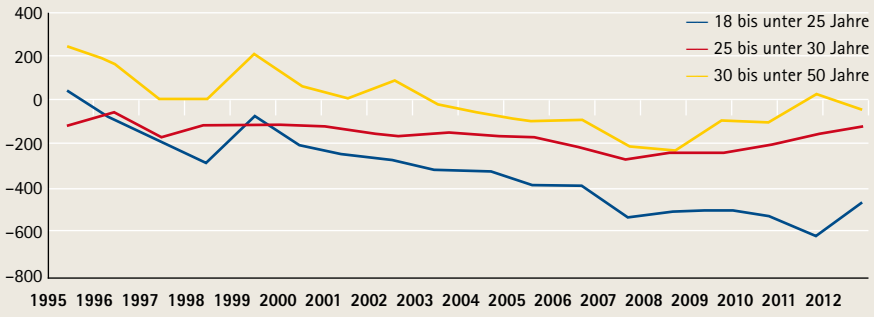
Höxter. Die Arntz Optibelt Gruppe geht gezielt gegen den Fachkräftemangel vor: Jedes Jahr beginnen etwa 15 Jugendliche und junge Erwachsene eine kaufmännische beziehungsweise technische Ausbildung oder ein Dualstudium bei einem der weltweit führenden Hersteller von Hochleistungs-Antriebsriemen. „Wir legen viel Wert auf die gründliche Ausbildung eigener Fachkräfte, um unseren hohen Qualitätsstandard zu halten“, sagt Reinhold Mühlbeyer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Arntz Optibelt Gruppe. „Derzeit lernen bei uns insgesamt 52 Azubis und Dualstudenten vom ersten bis zum vierten Ausbildungsjahr ihr Handwerk.“

Die insgesamt acht Ausbildungsberufe und fünf dualen Studiengänge stoßen auf großes Interesse. „Jährlich erreichen uns mehrere Hundert Bewerbungen aus ganz Deutschland“, erläutert Frank Peter Rinno, Personalleiter bei der Arntz Optibelt Gruppe. „Als international agierendes Unternehmen sichern wir uns vor allem im kaufmännischen Bereich frühzeitig die besten Talente.“ Da für den Start im Sommer 2014 alle kaufmännischen Ausbildungsplätze vergeben sind, sollten sich Interessenten für das Jahr 2015 bereits zu Beginn der Sommerferien mit dem aktuellsten Zeugnis bewerben. „Grundlagen wie ein Verständnis für wirtschaftliche Abläufe und Rahmenbedingungen sowie gute Englischkenntnisse sind ein Muss“, so Frank Peter Rinno weiter.

Erneut bietet das in Höxter ansässige Unternehmen in diesem Jahr die Ausbildung zum

ZAHLEN & FAKTEN

Kreis Höxter: Saldo aus Zu- bzw. Fortgezogener



Chemielaboranten bzw. zur Chemielaborantin sowie zum Betriebselektroniker beziehungsweise zur Betriebselektronikerin an. Die Ausbildung dauert jeweils 3,5 Jahre und wird – für bestmögliche Lernbedingungen – in Kooperation mit Großkonzernen durchgeführt. Chemielaboranten und Chemielaborantinnen widmen sich der Forschung – neben der Prüfung von Rohstoffen, Halbzeugen und Fertigprodukten zählt die Entwicklung neuer Mischungen zu ihren Aufgaben. Zu den Hauptaufgaben von Betriebselektronikern und Betriebselektronikerinnen gehören die Installation, Modernisierung und Wartung von elektrischen Bauteilen und Maschinen sowie die Fehlerbehebung und Programmierung. „Wir bewegen uns in einer innovationsorientierten Branche: Eine kostengünstige und zugleich umweltfreundliche sowie nachhaltige Produktion von leistungsstarken Riemen zählt zu den wesentlichen Herausforderungen unserer Arbeit und sichert gleichzeitig die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens“, so Reinhold Mühlbeyer.

Auch die technischen und kaufmännischen Dualen Studiengänge erfreuen sich großer Beliebtheit – für das Ausbildungsjahr 2014 gibt es noch freie Plätze. Seit mehreren Jahren arbeitet Optibelt dabei mit der FHDW Paderborn und der Berufsakademie Eisenach zusammen, die sich in der Nähe der Unternehmensstandorte Höxter und Bad Blankenburg befinden. Neu hinzugekommen ist eine Kooperation mit der Fachhochschule Bielefeld. „Für den Studiengang International Business suchen wir noch eine geeignete Bewerberin oder einen geeigneten Bewerber“, sagt Frank Peter Rinno. „Die Voraussetzungen sind ein gutes Abitur und konversationssichere Englisch-Kenntnisse, da hier bereits viele der Vorlesungen ausschließlich in englischer Sprache angeboten werden.“

Im Azubi-Blog oder bei Facebook beantworten Auszubildende Fragen und geben Tipps aus der Praxis.

WEB-LINK

www.ausbildung.optibelt.com

Klaus Heinz,
ADAM Audio
Genossenschaftsmitglied
seit 1977
„Die besten Lautsprecher der Welt bauen.“
Jetzt beraten lassen.
Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.
Wir machen den Weg frei.
Machen Sie es wie Klaus Heinz und schaffen Sie Großes: Lassen Sie sich genossenschaftlich beraten. Mehr Informationen erhalten Sie in einer Filiale in Ihrer Nähe oder online unter vr.de/Firmenkunden
Volksbank

MEINUNG

Evelyn Hotze, Wirtschaftsförderung und Tourismus, Stadt Petershagen

Wirtschaftsförderung – quo vadis?

Die Globalisierung macht auch vor der kommunalen Wirtschaftsförderung nicht halt und stellt sie vor neue Herausforderungen. Der zunehmende Wettbewerb um Unternehmen erfordert optimale Standortbedingungen für die Wirtschaft. Vielfach sind die für die Wirtschaft interessanten „harten Standortfaktoren" in den Regionen ähnlich. Um sich aus der breiten Masse herauszuheben, müssen Kommunen aktiv werden und die „weichen Standortfaktoren" profilieren. Die Wirtschaftsförderung nutzt dabei verschiedene Instrumente. Ziel aller Aktivitäten ist ein positives, angenehmes Arbeitsklima. Da in finanzieller Hinsicht oftmals keine Spielräume vorhanden sind, gewinnt der kommunale Service an Bedeutung.

Kommunen befinden sich in einer wichtigen Umbruchphase zwischen althergebrachtem Bürokratieapparat und modernem Dienstleistungsbetrieb. Es gilt, diese Chance zu nutzen. Ein kundenorientiertes Angebot (zum Beispiel kurze Bearbeitungszeiten, Verlässlichkeit) trägt unmittelbar zum positiven Wirtschaftsklima bei. Dieses beflügelt die Tätigkeiten am Standort und stützt die Gesamtentwicklung der Kommune.

Ein chinesisches Sprichwort sagt: „Der Mensch, der den Berg versetzte, war derselbe, der anfing, kleine Steine wegzutragen." Durch den mit der Schaffung eines Serviceangebots verbundenen Bürokratieabbau werden erste „Steine" aus dem Weg geräumt.

KADECO in zwei Kategorien „Unternehmen des Jahres"

Foto: KADECO

Freuen sich über die Auszeichnungen zum „Unternehmen des Jahres 2013": Die Kadeco-Geschäftsführer Ulf und Agnes Kattelmann.

Espelkamp. Das Espelkamper Unternehmen KADECO, Konfektionär für Sonnenschutzsysteme, wurde bei der diesjährigen „Heimtextil"-Messe in Frankfurt in zwei Kategorien zum „Unternehmen des Jahres" gekürt. Auf der weltgrößten Messe für Heimtextilien nahmen die Geschäftsführer Agnes und Ulf Kattelmann die Urkunden entgegen, die von dem Fachmagazin für Raumausstatter „eurodecor" übergeben wurden.

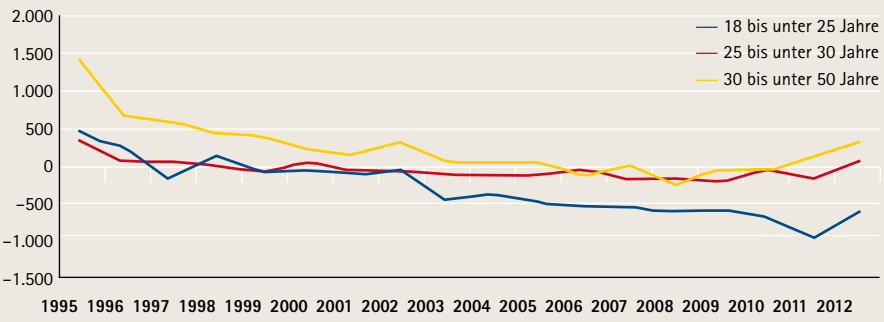
Von insgesamt zwölf Auszeichnungen, die die „eurodecor" jährlich an Hersteller von Bodenbelägen, Tapeten und Heimtextilien durch eine Kundenumfrage unter Lesern vergebe, konnte Kadeco diesmal zwei Kategorien für sich gewinnen, teilt das Espelkamper Unternehmen mit.

Neben der Prämierung für das beste Schulungswesen wurde auch die Auszeichnung zum Unternehmen des Jahres für das beste PoS-Konzept am Markt vergeben. Seit fast zehn Jahren biete Kadeco ein Premium Partner-Ladenbauprogramm an, auf das mittlerweile über 200 Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertrauten. Auf einer abgetrennten Verkaufsfläche zwischen 40 und 100 Quadratmetern würden die Sonnenschutzprodukte aus Ostwestfalen in Farbe, Form und Funktion präsentiert.

Das ostwestfälische Unternehmen, das am Standort in Espelkamp Faltstores, Jalousien, Rollos, Lamellenvorhänge und Flächenvorhänge auf Maß konfektioniere, besitze darüber hinaus auch eine Produktionsstätte für Markisen und Insektenschutz auf einem 20.000 Quadratmeter großen Betriebsgelände in Lübbecke. Gegründet wurde Kadeco 1990, heute arbeiten rund 300 Mitarbeiter für das inhabergeführte Unternehmen.

ZAHLEN & FAKTEN

Kreis Minden-Lübbecke: Saldo aus Zu- bzw. Fortgezogener



WAGO baut neues Kunden- und Schulungszentrum

Minden. Die WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG plant am Stammsitz in Minden eine der größten Bauinvestitionen der vergangenen Jahrzehnte: Für ein Volumen von mehr als 20 Millionen Euro wird an der Hansastraße ein modernes Kunden- und Schulungszentrum entstehen, teilt der Anbieter elektrischer Verbindungs- und Automatisierungstechnik mit. Der aus zwei jeweils fünfgeschossigen Büroeinheiten und einem flachen Vorbau bestehende Komplex mit einer Gesamtfläche von rund 13.000 Quadratmetern soll Platz für etwa 250 Büroarbeitsplätze bieten. Zudem werden dort Räume für Schulungen, Besprechungen sowie Tagungen geschaffen, ebenfalls wird eine Kantine integriert. Der Neubau soll erster Anlaufpunkt für Besucher werden: Die offen gestaltete Empfangshalle mit Ausstellungsflächen bilde künftig das Entrée. Nach derzeitigem Planungsstand soll das Bauwerk voraussichtlich im Herbst 2015 bezogen werden, Baubeginn ist im Frühsommer 2014.

Das neue, lichtdurchflutete Gebäude werde auf einer Grundfläche von rund 3.200 Quadratmetern das „Gesicht" des Werksgeländes nördlich der Gustav-Heinemann-Brücke durch eine klare, zeitlos moderne Architektur prägen und sich zugleich in die „WAGO-Silhouette" einfügen. Maßstäbe solle die neue Wago-Zentrale auch bei der Energieeffizienz setzen – mit intelligenter Gebäudeautomation aus dem firmeneigenen, in vielen Großprojekten bewährten Produktprogramm. Der anhaltende Expansionskurs des Familienunternehmens mache die Großinvestition erforderlich. In den vergangenen zehn Jahren sei die Zahl der Mitarbeiter in Minden um rund 800 auf über 1.800 angestiegen.

Foto: WAGO

Lichtdurchflutet: Das Foto zeigt die offen gestaltete Empfangshalle des neuen Kunden- und Schulungszentrums (rechts) aus Richtung der Gustav-Heinemann-Brücke („Nordbrücke") gesehen. Das grün gehaltene Quadrat bildet den künftigen Haupteingang, das „Tor zu WAGO". Links ist das bereits bestehende Verwaltungsgebäude zu sehen, in dem bislang der Empfang angesiedelt ist.

„Auch damit bekennen wir uns zum Standort Deutschland. Allein 2013 haben wir rund 50 Millionen Euro investiert, davon mehr als 60 Prozent in der Bundesrepublik. Das für 2014 prognostizierte Wachstum ist eine wichtige Voraussetzung, um die hohen Investitionen in die Entwicklung neuer Produkte sowie in neue Gebäude tätigen zu können", betont Wago-Geschäftsführer Sven Hohorst. Erst im Sommer 2012 hatte Wago in Minden eine neue „Denkfabrik" – ein Entwicklungszentrum für über 250 Beschäftigte – für acht Millionen Euro in Betrieb genommen. Anfang dieses Jahres wurde Wago vom Nachrichtenmagazin „Focus" zum zweiten Mal in Folge als einer der besten Arbeitgeber Deutschlands ausgezeichnet. In der Kategorie „Elektronik und Elektrotechnik, medizinische Geräte" erreichte das Unternehmen einen Platz unter den TOP 15 der Branche.

Die WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG ist nach eigenen Angaben ein in dritter Generation unabhängig am Markt operierendes Familienunternehmen mit Stammsitz in Minden und zählt zu den international richtungweisenden Anbietern elektrischer Verbindungs- und Automatisierungstechnik. Im Bereich der Federklemmtechnik ist Wago Weltmarktführer. Wago beschäftigt weltweit mehr als 5.800 Mitarbeiter, davon rund 3.000 in Deutschland. Der Umsatz betrug zuletzt 570 Millionen Euro.

Kröning führt „fruits day" ein

Die Kröning GmbH aus Hüllhorst, OT Tengern, Hersteller von Oberflächen für die Möbelindustrie aus eigener Druckerei, führt einen Obsttag ein. „Im Rahmen der betrieblichen Gesundheitsfürsorge haben wir mit unseren Vertrauensleuten einen Obsttag vereinbart", so Wolfgang Gorißen, Geschäftsführer des Unternehmens. Alle zwei Wochen liefert ein ortsansässiger Obst- und Gemüsehändler eine bunte Kiste mit unterschiedlichen saisonalen Obstsorten für die 63 Mitarbeiter auf Kosten des Unternehmens. Kröning hatte bereits im vergangenen Jahr, in Zusammenarbeit mit der AOK, ein sportliches Fitnessprogramm für interessierte Mitarbeiter begonnen. Kröning GmbH ist ein Unternehmen der börsennotierten SURTECO SE und produziert Melaminharzkanten und Ummantelungsfolien für die Möbelindustrie und deren Zulieferer. Auf der Fachmesse ZOW in Bad Salzuflen vom 10. bis 13. Februar stellte Kröning seine neuesten Produkte der Fachwelt vor.

JUBILÄEN

75 **Pönninghaus-Küchen GmbH & Co. KG,** Bad Oeynhausen, am 15. März

50 **R. Körtner GmbH,** Bad Oeynhausen, am 1. März

25 **AUTOMATENDREHEREI Automatendreherei Stammeier GmbH,** Stemwede, am 13. März

Telefon- und Kommunikationssysteme Dipl.-Ing. Wolfgang Lührmann, Hüllhorst, am 1. März

Merkur International eröffnet zweite Filiale in der serbischen Hauptstadt

Espelkamp/Belgrad. Merkur International, ein Tochterunternehmen der familiengeführten Gauselmann Gruppe, hat seine zweite Filiale in der serbischen Hauptstadt Belgrad unter der Marke „Merkur Automat Klub“ eröffnet, teilt die Gauselmann Gruppe mit. „Die Entwicklung in Serbien ist sehr positiv. Der Markt hat für uns sehr viel Potential, deswegen haben wir jetzt die zweite Filiale eröffnet“, erklärt Dieter Kuhlmann, Vorstandsmitglied der Gauselmann Gruppe und Geschäftsführer für CASINO MERKUR-SPIELOTHEK und MERKUR International. Der erste „Merkur Automat Klub“ wurde 2012 in Belgrad eröffnet. Das neue Entertainmentcenter bietet den Gästen auf einer Fläche von 350 Quadratmetern moderne Geldspielgeräte. Die Merkur International GmbH zeichnet für die internationalen Spielstättenaktivitäten innerhalb der Gauselmann Gruppe verantwortlich. Zum Unternehmen gehören über 400 Entertainmentcenter in zehn Ländern Europas.

Foto: Gauselmann

Gauselmann mit zweitem Standort in Belgrad: Filialleiterin Dragana Dimitrijevic (3. von rechts) und ihr Team begrüßten die Gäste im neuen „Merkur Automat Klub“.

TERMIN

Existenzgründungs- und Jungunternehmenstag am 6. Mai in Minden: Die Veranstaltung geht in kompakten Fachvorträgen auf wichtige Punkte bei der Unternehmensführung und der Existenzgründung ein und dient der Information kurz nach der Gründung und der Vorbereitung von Gründerinnen und Gründern auf die Selbständigkeit.

Die Gemeinschaftsveranstaltung der IHK-Zweigstelle Minden und der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld findet am **Dienstag, 6. Mai,** von 9.00 bis 17.00 Uhr im Viktoria Hotel, Saal Scala, Markt 11, 32423 Minden, statt. Der Eintritt ist frei.

Detaillierte Informationen und Anmeldung unter **www.ostwestfalen.ihk.de.** Anmeldungen auch per E-Mail an: n.obersundermeyer@ostwestfalen.ihk.de

IHK-Akademie: Trend zur individualisierten firmeninternen Weiterbildung hält an

Minden. Die Weiterbildung organisierende Akademie der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2013 am Zweigstellen-Standort in Minden zurück. Der sich abzeichnende Trend zur Individualisierung der unternehmensinternen Weiterbildung hielt in 2013 weiter an. „Neben den klassischen Angeboten aus dem Bereich der Anpassungs- und Aufstiegsweiterbildung wird auch ein verstärktes Interesse an prozessorientierten und praxisnahen Weiterbildungen deutlich“, erläutert Stefanie Thieheuer, Regionalverantwortliche der IHK-Akademie Ostwestfalen für den Kreis Minden-Lübbecke.

Um Mitarbeiter zu fördern und langfristig an sich zu binden, suchten Unternehmen nach Möglichkeiten, engagierte Mitarbeiter mit fachlich hohem Know-how intern weiterzuentwickeln. „Das von uns angebotene ‚Praxistraining mit IHK-Zertifikat‘ ist eine innovative Form der bedarfsorientierten und firmenspezifischen Weiterbildung, die durch bundesweit einheitliche Qualitätsstandards flankiert wird“, erklärt Thieheuer. Darüber hinaus zeigt sich die Regionalverantwortliche der IHK-Akademie Ostwestfalen für den Mühlenkreis sehr erfreut über das nach wie vor steigende Interesse an den Kursen aus dem Programm „Fit in die Ausbildung“. In diesem von der IHK finanzierten Projekt wird Schulabgängern und Auszubildenden im ersten Lehrjahr die Möglichkeit gegeben, den Einstieg in das Berufsleben zu erleichtern.

Aktuell gebe es in der IHK-Akademie-Zweigstelle in Minden aufgrund der Änderungen im Förderprogramm Bildungsscheck NRW eine verstärkte Nachfrage nach Beratungsterminen. Durch das Sonderprogramm, das von September 2013 bis Mitte 2015 läuft, sollen vermehrt höherwertige Angebote beruflicher Weiterbildung gefördert werden.

MEINUNG

Ferdinand Klingenthal, Klingenthal GmbH, Paderborn

Einzelhandelskonzepte stärken

Die breit gefächerte Diskussion um den Sinn von Einzelhandels- und Zentrenkonzepten sollte auf die ordnungspolitischen Kerne reduziert werden! Baurechtliche Festsetzungen für Einzelhandelsbetriebe als unnötig zu erachten kann nur derjenige fordern, der das auch für Industrie-, Gewerbe- und Wohnungsbau vertritt.

Deutschland hat, und das gilt auch für die Städte und Gemeinden im Kreis Paderborn, (viel) zu viel Verkaufsflächen, die häufig weit über das Marktgerechte hinausgehen. Zu oft sind sie an peripheren Standorten gelegen.

Die Lebendigkeit der europäischen und der deutschen Innenstädte ist es im Sinne unserer Kultur wert, gehütet zu werden. Innenstädte können große Publikumsmagnete sein – viel bedeutender als periphere Einkaufszentren. Einzelhandelskonzepte sind das „Grundgesetz" einer Kommune für den Einzelhandels-Immobilienmarkt. In vorgegebenen gesetzlichen Rahmen werden sie vor Ort unter Beteiligung aller relevanten Kräfte erstellt. Sie sind ein Kompromiss auf breitester Basis. Alle Aspekte sind berücksichtigt und mehrheitlich im Rat verabschiedet. Sie gelten für alle. Ausnahmen für Einzelfälle über Ermessensspielräume hinaus, sind nicht machbar. Recht muss für alle gleich gelten. Hier hat der wertvolle Gleichheitsgrundsatz seinen (weltlichen) Ursprung. Das Gegenmodell dazu ist Unberechenbarkeit.

Mehr Übernachtungsgäste in Paderborn

Paderborn. Der positive Trend bei den Übernachtungszahlen in Paderborn blieb auch im zehnten Jahr in Folge ungebrochen und erlebte im Jahr 2013 dank der CREDO-Ausstellung einen deutlichen Schub: Mit einem Plus von 8,1 Prozent bei den Gästeankünften und 10,6 Prozent bei den Übernachtungen im Zeitraum Januar bis Dezember 2013 weist die amtliche Statistik einen deutlichen Zuwachs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum aus, teilt die Tourist-Info Paderborn mit.

Insgesamt konnten die statistisch erfassten Beherbergungsbetriebe der Stadt, 28 Hotels und Pensionen mit mindestens zehn Betten, die Jugendherberge und drei Campingplätze, von Januar bis Dezember 2013 mehr als 153.000 Gäste begrüßen. Diese verbrachten zusammen fast 274.000 Nächte in Paderborn.

Positiv stelle sich auch die Entwicklung im Paderborner Land dar. Hier wurden 317.242 Gäste (+ 4,3 Prozent) registriert, die es auf 902.941 Übernachtungen (+ 4,6 Prozent) brachten.

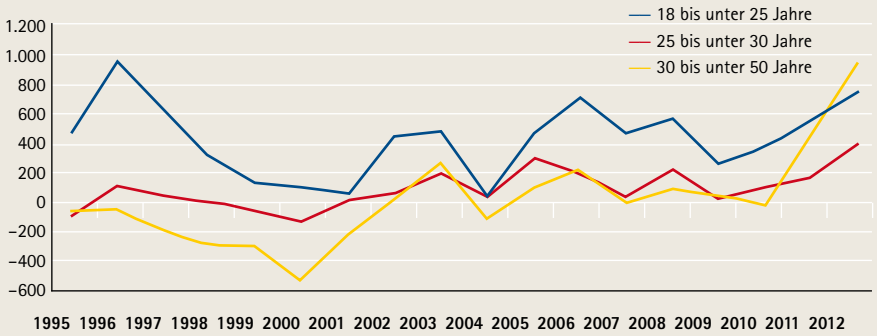
„Besonders deutlich wird die positive touristische Entwicklung Paderborns bei einem Blick auf den Zehn-Jahres-Trend", sagt Karl Heinz Schäfer, stellvertretender Geschäftsführer der Tourist-Information. „Die Stadt Paderborn konnte von 2004 bis 2012 einen Anstieg bei den Gästeankünften von 79 und bei den Übernachtungen um 70 Prozent verzeichnen."

Maler-Einkauf übernimmt vier AkzoNobel-Niederlassungen

Paderborn. Die Maler-Einkauf Paderborn eG, genossenschaftlicher Lieferant für das Maler- und Lackiererhandwerk in der Region, hat die vier Verkaufsniederlassungen der AkzoNobel Deutschland übernommen, teilt die Genossenschaft mit. Das in Amsterdam ansässige Unternehmen, einer der nach eigenen Angaben weltweit führenden Hersteller von Farben und Lacken, habe sich im Zuge einer Strategieanpassung von 72 Filialen getrennt. Zu den vier Standorten mit insgesamt 30 Mitarbeitern, die die Paderborner übernommen haben, zählt neben Hamm, Soest und Meschede auch der Bielefelder AkzoNobel-Stützpunkt. Mit insgesamt zehn Filialen in Ostwestfalen-Lippe und angrenzenden Bereichen verfüge die Maler-Einkauf über das dichteste Vertriebsnetz der Branche in der Region. Mit ihren 65 Mitarbeitern erwirtschaftete die Genossenschaft im vergangenen Jahr einen Umsatz von rund 14,2 Millionen Euro. Nach dem Erwerb der AkzoNobel-Filialen will das Unternehmen nach den Worten von Geschäftsführer Dietmar Meyer in 2014 den Umsatz auf rund 21 Millionen Euro steigern.

ZAHLEN & FAKTEN

Kreis Paderborn: Saldo aus Zu- bzw. Fortgezogener



Bette wächst im Premiumbereich und nimmt neues Emaillierwerk in Betrieb

Delbrück. Thilo C. Pahl kann auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2013 zurückblicken, seinem ersten, in dem er alleinverantwortlich die Geschäfte des familiengeführten Herstellers von Badewannen, Waschtischen, Duschwannen und Duschflächen aus Stahl und Email verantwortete: Der Umsatz der Bette GmbH & Co. KG kletterte um 5,3 Prozent auf 76,7 Millionen Euro (2012: 72,6 Millionen Euro).

Im zurückliegenden Geschäftsjahr schied sein Vater Fritz-Wilhelm Pahl, der 1975 Mehrheitsgesellschafter bei Bette wurde, aus dem aktiven Geschäftsleben aus. In den Jahren 2001 und 2002 führten sie gemeinsam das Unternehmen, im zweiten Jahr durfte er „primus inter pares“ sein. „Der Generationswechsel bei Bette ist erfolgreich verlaufen, weil wir eine starke und eingespielte Mannschaft haben. Noch wichtiger aber ist, dass mein Vater wirklich loslassen konnte“, lobte Pahl den Übergang anlässlich der Bilanzpressekonferenz.

Für 2014 plant der 33-jährige Geschäftsführende Gesellschafter ein Umsatzwachstum von etwa vier Prozent im Inland und rund sechs Prozent im Ausland. Das Wachstum solle unter anderem durch den hohen Designanspruch der Produkte, der Kombination aus High-Tech-Fertigung und Manufaktur sowie den hohen Individualisierungsmöglichkeiten bei den Produkten erreicht werden.

Für Bette sei der Renovierungsmarkt der größte Markt, berichtet Marketingleiter Sven Rensinghoff. Der Trend zu barrierefreien Bädern biete weiteres Wachstumspotenzial. 95 Prozent der Produkte würden in weiß gefertigt, aber bei den bodenebenen Duschwannen würde die Hälfte farbig bestellt. Moosgrün gehöre dabei zu den fünf beliebtesten Farben. Insgesamt habe Bette mehr als 600 Modelle im Programm. „Der Griff zum Bette-Katalog muss immer eine Lösung bieten“, beschreibt Pahl den Anspruch an das eigene Sortiment.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr belief sich die Exportquote auf etwas unter 40 Prozent. Größter Exportmarkt sei Großbritannien, das Objektgeschäft sei in London „stark“. Das größte Exportwachstum konnte Bette in China verbuchen, dort würden ausschließlich Objektgeschäfte abgewickelt.

Präsentieren das erfolgreichste Neuprodukt aller Zeiten, die Serie BetteLux: Firmenchef Thilo C. Pahl (rechts) und Marketingchef Sven Rensinghoff.

Rund 15 bis 20 Prozent steuerten Objektgeschäfte zum Umsatz bei, Pahl sieht in dem Segment „weiteres Wachstumspotenzial“. Vertriebsniederlassungen unterhält das Unternehmen neben Großbritannien und China auch noch in den Niederlanden.

2013 konnte Bette erstmals seit vielen Jahren wieder die Produktionsmenge steigern. Im Serienbereich sei die Menge gehalten worden, das Wachstum wurde im Premiumbereich mit den Produktgruppen Badewannen, Duschflächen und Waschtischen erzielt. „Es ist für uns ein wichtiges Etappenziel, dass wir als Komplettanbieter für Badobjekte aus Stahl/Email wahrgenommen werden – und nicht mehr nur als Badewannenspezialist“, sagt Pahl.

„Sehr erfreulich“ habe sich auch der Absatz der Neuprodukte entwickelt: Mit Badobjekten, die nicht älter als zwei Jahre seien, habe Bette im zurückliegenden Geschäftsjahr rund acht Prozent seines Umsatzes erwirtschaftet. Dabei führte die hohe Nachfrage nach freistehenden Badewannen zu Lieferzeiten von fast vier Monaten. Diese Premium-Wannen hätten ein Alleinstellungsmerkmal und würden im Manufakturbereich des Unternehmens hergestellt. Durch das zusätzliche Personal im Manufakturbereich ging die Lieferzeit auf unter sechs Wochen zurück, gleichzeitig stieg die Zahl der Beschäftigten auf 330 (2012: 305). Mit 16 Auszubildenden beschäftige Bette so viele Lehrlinge wie nie zuvor.

Mit Sorge verfolge Pahl die Preisanstiege bei Strom und Gas, sie belasteten die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Auch die Lohnsteigerungen in der Metallbranche könne das Unternehmen nicht vollständig über Preiserhöhungen abfangen. Pahl: „Sicher ist, dass wir weiter an der Produktivität arbeiten müssen – und daran, unsere Alleinstellungsmerkmale auszubauen. Nur darüber können wir den Konkurrenzdruck senken.“

Dazu diene auch das neue Emaillierwerk, in das das Unternehmen zirka zehn Millionen Euro investiert habe und das Anfang des Jahres in Betrieb genommen wurde. Damit werde eine noch flexiblere Fertigung ermöglicht, Ziel sei die „individualisierte Fertigung in Losgröße 1“.

JUBILÄUM

25 **Tischlerei Andreas Lipsewers e.K.,** Delbrück, am 1. März

CP autosport GmbH investiert in neue Firmenzentrale

Büren. Die CP autosport GmbH bleibt dem Standort Büren treu: Das Unternehmen mit zurzeit 150 Mitarbeitern hat jüngst die Planung für den Bau einer neuen Firmenzentrale bekannt gegeben. Insgesamt sollen zehn Millionen Euro in das Projekt investiert werden.

Entstehen wird die neue Firmenzentrale im Gewerbepark am Flughafen Paderborn-Lippstadt. Auf einem von der Stadt Büren erworbenen Grundstück von knapp 24.000 Quadratmetern Größe entsteht auf zunächst 8.000 Quadratmetern Nutzfläche eine hochmoderne Produktionsstätte mit vorgelagertem Verwaltungstrakt. Der Baubeginn ist dabei für das vierte Quartal 2014 geplant; ein Jahr später will das expandierende Unternehmen, das seinen Sitz bereits heute im Airport-Gewerbepark hat, den neuen Standort beziehen. „Eine spätere Erweiterung für die Realisierung zukünftiger Wachstumspotenziale ist problemlos möglich und wurde im baulichen Konzept berücksichtigt. Wir haben diese Neubau-Investition nachhaltig und mit strategischem Weitblick geplant“, erläuterte der geschäftsführende Gesellschafter Thomas Casey. Matthias Popp, ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter der CP autosport, verwies auf die optimalen Rahmenbedingungen der Region: „Es lohnt sich, den Blick nach Ostwestfalen zu richten: CP autosport, das Bilster Berg Drive Resort, der Flughafen, die Universität – das alles zusammen bietet ein großartiges Arbeitsumfeld.“ So habe man beispielsweise auch eine mögliche Zusammenarbeit mit der momentan an der Universität Paderborn entstehenden Niederlassung des Fraunhofer-Institutes im Blick.

Foto: CP autosport GmbH

Stellten die Neubaupläne der CP autosport GmbH vor: Projektleiter Hans-Joachim Pillich, Matthias Popp, geschäftsführender Gesellschafter CP autosport GmbH, Burkhard Schwuchow, Bürgermeister Stadt Büren, und Thomas Casey, geschäftsführender Gesellschafter CP autosport GmbH (von links).

Das Unternehmen CP autosport GmbH ist 2010 mit dem Einstieg des Aachener Investors CP tech GmbH unter Matthias Popp als Ausgründung aus der Heggemann-Gruppe entstanden. CP autosport entwickelt, produziert und vertreibt nach eigenen Angaben High-Tech-Komponenten und Komplettlösungen für die Automobilindustrie, den Motorsport und für Privatkunden. Für 2014 wird ein Umsatz von über 20 Millionen Euro erwartet. Zum Unternehmen gehört auch eine Niederlassung am Bilster Berg Drive Resort: Dort ist CP autosport als Technischer Partner vertreten. Zur aktuellen Situation und zukünftigen Strategie erklärte Thomas Casey: „Wir befinden uns in einer sehr guten wirtschaftlichen Entwicklung mit einem hohen Auftragseingang und planen für die kommenden Jahre mit einem nachhaltigen jährlichen Wachstum.“ Dabei strebe das Unternehmen aber auch nach neuen Märkten und Geschäftsfeldern.

Der Begleiter

Mit einem **Klienten** ist **Mentor Klaus Todenhöfer** bis nach **Afrika gereist.** In **Ghana** suchten sie nach **Zulieferern** für ein neues **Produkt** – und wurden fündig. Auch in seinem **Berufsleben** wurde Todenhöfer immer wieder **unterstützt. Heute** gibt er sein **Wissen weiter.** Auch **er stärkt** mit **seinem Engagement** die **IHK-Arbeit.**

Mit Mentoren hat Klaus Todenhöfer während seines Berufslebens seine eigenen Erfahrungen gesammelt. Es waren gute. 1980 zum Beispiel. Seinerzeit holte der damalige Geschäftsführer von Graphia H. Gundlach, Willy Machhold, ihn, den gebürtigen Hanauer, nach Bielefeld. „Ich musste erst einmal auf der Landkarte schauen, wo die Stadt überhaupt liegt", erzählt er in seiner freundlichen, hessisch gefärbten Sprachmelodie. Ursprünglich wollten seine Familie und er fünf Jahre bleiben, bis heute lebt Todenhöfer mit seiner Frau in der Stadt am Teuto.

Todenhöfers' Start ins Berufsleben begann mit der Ausbildung zum Reprofotografen in der Druckvorstufe, ein Beruf, der in dem Berufsbild des „Mediengestalters Digital und Print" aufgegangen ist. Nach seinem Abschluss studierte er an der heutigen „Hochschule der Medien" in Stuttgart. 1968 hat Todenhöfer als „Ingenieur für Wirtschafts- und Betriebstechnik, Schwerpunkt Druckerei" abgeschlossen, als Jahrgangsbester. Seine erste Stelle hatte er danach in einem Fachverband in Wiesbaden, in dem die großen Verlage mit ihren eigenen Tiefdruckereien organisiert waren. Bis zum stellvertretenden Geschäftsführer habe er es dort gebracht, erzählt Todenhöfer, als sich ihm die Frage aufdrängte: „Bleibst Du Verbandsfunktionär oder gehst Du wieder in einen Betrieb?" Damals ging es den Druckereien noch sehr gut, ein Wechsel war verlockend. Und dann kam sein Mentor ins Spiel, der ihn nach Bielefeld holte. Bei Graphia H. Gundlach startete Todenhöfer als Assistent der technischen Geschäftsleitung und wurde dann Bereichsleiter für die Tiefdruck-Produktion, in erster Linie für Verpackungen.

Unterstützt Unternehmer: Mentor Klaus Todenhöfer.

Über seine Arbeit als „Verpackungsexperte" kam der Kontakt zum Nahrungsmittelkonzern Dr. Oetker zustande, wieder wurde Todenhöfer gefragt. „Damals hatte Dr. Oetker noch eine eigene Verpackungsdruckerei in Bielefeld." Von 1988 bis 1998 war er als Werks- und Hauptabteilungsleiter für 130 Mitarbeiter verantwortlich. „Wie in einer eigenen Firma" habe er seinen Berufsalltag erlebt. Seit 1998 kaufe Dr. Oetker seine Verpackungen komplett zu, für Todenhöfer hieß es, das Werk abzuwickeln, seine Mitarbeiter im Oetker-Konzern unterzubringen und die Maschinen zu verkaufen. „In meiner Brust schlugen zwei Herzen. Zum einen wollte ich den Betrieb erhalten, andererseits habe ich gesehen, was auf dem Verpackungsmarkt alles technisch möglich ist. Um das zu erreichen, hätte sehr viel investiert werden müssen." Dieser „Spagat" sei dann betriebswirtschaftlich entschieden worden. Bis zu seinem Ruhestand 2006 war Todenhöfer bei Oetker für die Koordination der Drucksachen verantwortlich, auch die Auslandsgesellschaften habe er beraten.

Die IHK-Organisation unterstützt Todenhöfer seit 1970. Begonnen hat er in Mainz, sein Fachwissen hat er in die Meister-Prüfungsausschüsse für die Drucksparte eingebracht und auch unterrichtet. In Ostwestfalen hat er sein Engagement Ende der 80er-Jahre fortgesetzt, wieder im Meisterprüfungsausschuss. Parallel dazu hat Todenhöfer 2007 den Mentorenservice kennengelernt, erneut wurde er angesprochen, zum dritten Mal.

WIRTSCHAFT WÄHLT
IHK-VOLLVERSAMMLUNG
2.–24. JUNI 2014

„In einzelnen Berufsstadien sind immer Menschen dagewesen, die mich unterstützt haben. Dieses Wissen möchte ich weitergeben“, nennt der 72-Jährige die eigene Biografie als Antriebsquelle für sein ehrenamtliches Engagement. Er spricht sogar von „Pflicht“, dies zu tun, auch Altruismus sei eine Eigenschaft, über die Mentoren verfügen sollten: „Ohne geht es nicht.“

Als Mentor unterstütze er vor allem Existenzgründer. Diese seien auf ihrem Gebiet Fachleute, Hilfe benötigen sie bei anderen Dingen, beispielsweise Buchführung oder Kundenakquise. „Wir können diesen Job machen, weil wir finanziell nicht darauf angewiesen sind“, grenzt Todenhöfer seine Tätigkeit von der hauptberuflicher Berater ab. Außer Fahrtkosten kämen keine weiteren Kosten auf die Unternehmen zu. Als er ein Unternehmerehepaar, die ein neues Geschäftsfeld erschließen wollten, bis nach Ghana begleitet hat, haben diese die Reisekosten übernommen. Die Geschäftsidee sah vor, Schalenbruchstücke von Kokosnüssen zur Abdeckung von Blumenbeeten zu verarbeiten, eine Art Rindenmulch aus Afrika. Für die eine Woche Recherche in Ghana habe er vorab auf das IHK-Netz zurückgegriffen, sich über Export- und Zollbestimmungen informiert und den Kontakt zur Auslandshandelskammer gesucht.

Schwieriger als die erfolgreichen Projekte seien die Beratungen von Unternehmen, die sich in Krisensituationen befänden. Rund zehn Fälle habe er begleitet. Sich auf solche Gespräche vorzubereiten könne er kaum, er wolle im ersten Gespräch vielmehr zuhören, Vertrauen aufbauen, viel von den Unternehmern erfahren. „Ich gehe hin, ich muss die Firma sehen, außerdem soll sich der Beratende in seinem Umfeld wohlfühlen.“ Fragen sei wichtig, aber auch „das gemeinsame Nachdenken, was man tun kann“. Den Beratenden wolle er eine Hilfestellung anbieten, manchmal seien zwei Termine ausreichend, manchmal bestehe der Kontakt über mehrere Jahre. „Im ersten Gespräch kann man keine Lösung präsentieren. Wer das tut, hat die Sache nicht verstanden.“ **> Heiko Stoll**

HINTERGRUND

Mentoren-Service OSTWESTFALEN

Unternehmer haben täglich eine Vielzahl von Entscheidungen zu treffen, die ganz unterschiedliche Themenbereiche betreffen. Ob Strategie, Vertrieb, Personal und Führung, Organisation oder Finanzierung – die Vielfalt und Komplexität der Fragestellungen stellt hohe Anforderungen an die Entscheider. Der Mentoren-Service Ostwestfalen kann Firmenchefs dabei unterstützen. Auch Existenzgründer und Jungunternehmer können vom Mentoren-Service Ostwestfalen profitieren: Ist meine Geschäftsidee rund? Gehe ich mit der richtigen Strategie an den Start? Sind Schrittgeschwindigkeit und -reihenfolge richtig gewählt? Ob in der Gründungsphase oder bereits etabliertes Unternehmen, der Mentoren-Service Ostwestfalen kann wertvolle Hinweise geben, die Entscheidungen über wichtige Weichenstellungen erleichtern können. Mentoren sind überwiegend ehemalige Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft im „Ruhestand“, die ehrenamtlich ihre Erfahrungen in vertrauensvolle Gespräche einbringen. Derzeit engagieren sich 34 Mentoren und eine Mentorin.

Der Mentoren-Service Ostwestfalen wurde im Jahr 2000 gegründet und ist eine Gemeinschaftsinitiative der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld, der WEGE Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft Bielefeld mbH und der Wirtschaftsförderung des Kreises Gütersloh.

KONTAKT
Thomas Mikulsky, IHK
Tel.: 0521 554-239
E-Mail: t.mikulsky@ostwestfalen.ihk.de

VERBRAUCHERPREISINDEX

2012	2010 = 100	2013	2010 = 100	2014	2010 = 100
Januar	102.8	Januar	104.5	Januar	105.9
Februar	103.5	Februar	105.1	Februar	106.4
März	104.1	März	105.6		
April	103.9	April	105.1		
Mai	103.9	Mai	105.5		
Juni	103.7	Juni	105.6		
Juli	104.1	Juli	106.1		
August	104.5	August	106.1		
September	104.6	September	106.1		
Oktober	104.6	Oktober	105.9		
November	104.7	November	106.1		
Dezember	105.0	Dezember	106.5		

Quelle: Statistisches Bundesamt, alle Angaben ohne Gewähr

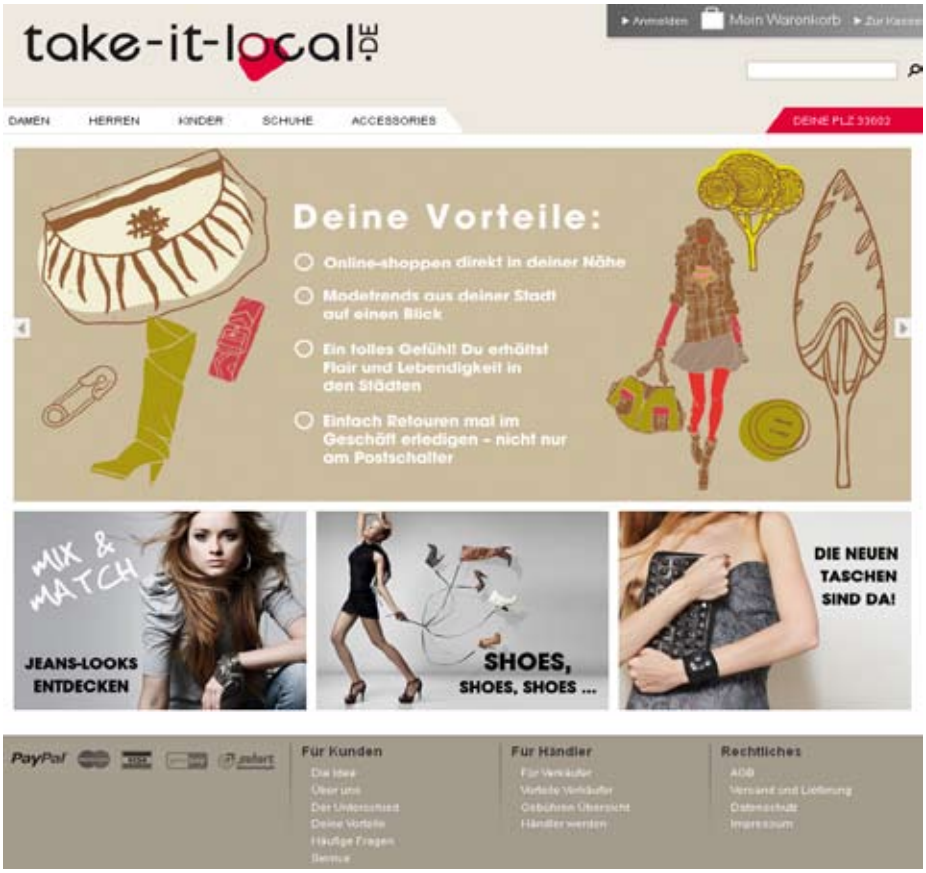
GRÜNDER IN OSTWESTFALEN

Die neue Fußgängerzone im Internet

Sich online über **Mode und Accessoires** informieren und **lokal kaufen:** Das **neue Fashionportal take-it-local.de** kombiniert die Vorzüge von Online- und stationärem Handel und **holt die Kunden zurück ins Geschäft. Die ersten Händler** pflegen derzeit **ihre Angebote ein.**

Der Online-Handel ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen, auch wenn er ein echtes Shoppingerlebnis mit persönlicher Beratung, Anprobieren und Vergleichen nicht ersetzen kann: Immer mehr Kunden informieren sich auch am Wochenende und nach Ladenschlusszeiten bequem von zu Hause aus online über aktuelle Mode und Verfügbarkeit. Jetzt denken die Verbraucher um: Sie würden auch gerne Kleidung und Accessoires beim Fachhändler in der Nähe beziehen und im Ladengeschäft abholen, wenn sie wüssten, dass diese vorrätig sind. Die Vorzüge liegen auf der Hand. Gerade im Fashionbereich möchten Kunden Stoffe fühlen, Farben sehen und Schuhe anprobieren.

„Mit unserem neuen Fashionportal take-it-local.de stärken wir den lokalen Händler und Filialisten“, sagt Michael Padelt, Gesellschafter der take-it-local GmbH aus Salzkotten. „Wir bieten eine perfekte zusätzliche Verkaufsfläche und machen den Warenbestand online sichtbar und lokal findbar. Die Integration des Warenbestandes auf take-it-local.de ist sehr einfach und ohne großen Aufwand händelbar.“ Die Idee sei einfach: Online-Shoppen direkt in der Nähe. Der Händler könne sich bei take-it-local.de entscheiden, ob er neben der Abholung im Geschäft auch noch den Versand der Waren anbieten möchte. Ausschlaggebend sei, dass der Warenbestand und auch das jeweilige Geschäft mit Bild, Beschreibung und Kartenansicht online sichtbar und auffindbar seien. Über die Postleitzahlsuchfunktion werden die Geschäfte, die die gewünschte Ware verfügbar haben, der Entfernung nach angezeigt.



Zurück ins Geschäft: Das neue Fashion-Portal kombiniert die Vorzüge von Online- und stationärem Handel.

„Wir sehen uns im Bereich Local Commerce als Pioniere, die gezielt im Fashionbereich den stationären Handel und Hersteller mit dem boomenden Online-Handel kombinieren. Wir bringen zusätzliche Kunden, die online recherchieren, aber auf eine kompetente Beratung, guten Service und sofortiger Warenverfügbarkeit Wert legen“, sagt Padelt. Zusätzlich sei es für die Kunden ein gutes Gefühl, online bei renommierten und echten Einzelhändlern ganz in der Nähe und nicht in unbekannten oder nur rein virtuellen Shops einzukaufen und damit das Flair und die Lebendigkeit in der eigenen Einkaufsstadt zu erhalten.

Auf take-it-local.de bekämen regionale Modehäuser, Boutiquen, Schuhhäuser und Juweliere online die perfekte Präsenz, um die Kunden in die Geschäfte zurückzuholen.

Ganz einfach könnten gewerbliche Verkäufer ihre Neuware und Angebote im Bereich Mode und Modeaccessoires online präsentieren, vorausgesetzt sie haben auch ein eigenes Ladengeschäft. Die Artikel können über das Warenwirtschaftssystem, über das Kassensystem, per Liste oder manuell online gestellt werden. „Die Händler melden sich auf take-it-local.de an und entscheiden, welche Ware aus ihrem Sortiment sichtbar sein soll“, sagt Padelt. „Und schon kann der Online-Verkauf beginnen.“

Das Gute daran: Es gebe keine Fixkosten und keine Einrichtungsgebühr. Die Abrechnung erfolge fair und transparent. Nur bei einer vermittelten Transaktion erhalte take-it-local.de eine Verkaufsgebühr in Höhe von 12,5 Prozent vom Bruttoverkaufspreis zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Auch Hersteller seien gefragt, die den stationären Fachhändler stärken wollen und an einer Zusammenarbeit interessiert seien. „Sie haben keinen wesentlichen Mehraufwand, können so die Produktdarstellung beeinflussen und profitieren von einer optimalen Darstellung der Marke“, betont Padelt.
Neue Einzelhändler, Boutiquen, Filialisten und Hersteller, die den stationären Fachhändler stärken wollen, können mit take-it-local.de in Kontakt treten.

KONTAKT

E-Mail: info@take-it-local.de
Tel.: 05258 2108610

Die Macher von take-it-local.de: Stefan Hahn (links) und Michael Padelt.

Alles dreht sich um Wirtschaft – 1.000 Einreichungen zum Ernst-Schneider-Preis der IHKs

Am Wettbewerb um den Ernst-Schneider-Preis der IHKs, der die besten Wirtschaftsbeiträge auszeichnet, nehmen in diesem Jahr rund tausend Arbeiten aus allen Medien teil. Die Beiträge beschreiben, was die Gesellschaft treibt und was sie bewegt: Digitale Datennutzung, Energiewende, Zuwanderung, Steuerhinterziehung und Mindestlohn. Die Autoren analysieren Strukturveränderungen, zum Beispiel in Innenstädten aufgrund des wachsenden Onlinehandels, sie verdeutlichen die Folgen der Niedrigzinspolitik und schildern neue Möglichkeiten der Kommunikationstechnik.
2014 beteiligen sich öffentlich-rechtliche und private Fernseh- und Radiosender, ZEIT, F.A.Z., taz, Welt, Spiegel, Stern und Süddeutsche Zeitung, Wirtschaftsmagazine, Regionalzeitungen vom Hamburger Abendblatt bis zur Leipziger Volkszeitung sowie Onlineportale. Von Fernsehredaktionen kamen mehr als 250 Sendungen, der Hörfunk schickte 70 Beiträge. 500 Artikel, Dossiers und Serien stammen von Zeitungen und Zeitschriften, die 22 Nachwuchsjournalisten

für den Förderpreis vorschlugen. Um den Onlinepreis bewarben sich 36 Websites, hinter denen weitere Artikel, Audio- und Videobeiträge liegen.
Über die Preise entscheiden Jurys, die aus zwei Vertretern der Wirtschaft und drei der Medien zusammengesetzt sind, darunter die Intendanten von MDR und RB, Prof. Dr. Karola Wille und Jan Metzger, sowie der Chefredakteur des ZDF, Dr. Peter Frey. Die diesjährige Preisverleihung richten die sächsischen IHKs aus. Die Verleihung findet am 6. Oktober in Leipzig statt. Maybrit Illner moderiert den Abend.
Mit dem seit 1971 ausgeschriebenen Ernst-Schneider-Preis möchten die IHKs Autoren ermutigen, Wirtschaftsthemen so darzustellen, dass jeder mehr von den Zusammenhängen der Wirtschaft versteht. Der Journalistenpreis der deutschen Wirtschaft ist nach dem Unternehmer und Kunstmäzen Ernst Schneider benannt, der von 1963 bis 1969 Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages war. Der Preis ist mit insgesamt 60.000 Euro dotiert.

„Marketing OWL 2014“ an Piening Personal

Zum zwölften Mal vergibt der Marketing-Club OWL Bielefeld e. V. den Marketingpreis **„Marketing OWL“.** Ausgewählt hat die Jury diesmal das Bielefelder Unternehmen **Piening Personal. Ein Sonderpreis** geht **an das Team der OWL GmbH,** das in Kooperation mit zahlreichen Akteuren aus der Region das **Spitzencluster „it's OWL“** für Ostwestfalen-Lippe gewinnen konnte.

Piening Personal wurde 1979 durch Agnes und Jürgen Piening gegründet. Heute führt Sohn Holger Piening das Familienunternehmen in zweiter Generation. Piening Personal gehört zu den TOP 15 der Personaldienstleister und Zeitarbeitsfirmen in Deutschland. In mehr als 50 Niederlassungen arbeiten über 6.000 Mitarbeiter. Der Umsatz stieg von 40 Millionen Euro im Jahr 2004 auf rund 200 Millionen Euro im Jahr 2013, heißt es im Unternehmen. Seit 2007 führt Piening über unabhängige Institute regelmäßige Mitarbeiterbefragungen durch. So konnte Piening bereits dreimal die Auszeichnung „Top Job“ als einer der besten Arbeitgeber im deutschen Mittelstand entgegennehmen. Regelmäßig durchläuft das Unternehmen Zertifizierungsprozesse im Bereich Qualitätsmanagement sowie im Gesundheits- und Arbeitsschutz. Darüber hinaus engagiert sich Piening im Interessenverband Deutscher Zeitarbeitsunternehmen e. V. (iGZ) und bietet den Mitarbeitern Arbeitsverträge auf Grundlage der Tarifvereinbarungen zwischen iGZ und den DGB-Gewerkschaften.

Foto: Marketing Club OWL Bielefeld

Das Marketing-Team von Piening Personal: Holger Piening, Geschäftsführender Gesellschafter Piening Personal, Petra Burmester, Kathleen Kutz, Julia Buschmann, Katharina Sternberg (alle Marketing-Team), Frank Schrader, Mitglied der Geschäftsleitung, verantwortlich für Marketing und Unternehmensentwicklung Piening Personal (von links).

„Wir bewegen Menschen, Menschen bewegen uns.“ Dieser Claim beschreibe den Anspruch von Piening, das für sich einen „exzellenten Rund-um-Service im Bereich der Personaldienstleistungen“ reklamiert. 2010 hatte Holger Piening für sein Unternehmen einen Rebrandingprozess in Gang gesetzt, um die Marke Piening zu stärken. Aus „Piening Personal Service GmbH“ wurde Piening Personal – der Firmenname und das wichtigste Geschäftsfeld seien so schnell und eindeutig identifizierbar. „Wir haben unsere Qualität für Mitarbeiter, Bewerber und Kunden gleichermaßen sichtbar gemacht. Das Bild von Piening wird an allen 50 Standorten einheitlich wahrgenommen“, so der geschäftsführende Gesellschafter.

Das Marketingteam sei klein, die Marketingbudgets bescheiden. Bei Piening gehe es um solide, messbare Marketingarbeit, um die konsequente Umsetzung der Markenneuausrichtung. Im Rahmen der Markenarchitektur wurden zunächst das Unternehmenslogo und die Geschäftsbereich-Logos neu gestaltet. Ausgehend vom Logo stand das komplette Corporate Design auf dem Prüfstand. Die Website soll 2014 noch einmal überarbeitet und mit zusätzlichen Dialogelementen aufgewertet werden. Selbstverständlich sei Piening auf Facebook, Google+, XING und auf dem Arbeitgeberbewertungsportal kununu unterwegs. Alle Entscheider im Unternehmen kennen das Corporate Wording und die Bildsprache. Der optische Auftritt der mehr als 50 Niederlassungen sei bis ins Detail festgelegt – nichts werde dem Zufall überlassen. Die Abteilung Marketing verstehe sich als interner Dienstleister. Alle im Unternehmen seien aufgefordert, das umfangreiche Marketingangebot zu nutzen.

Jährlich werden 6.000 bis 7.000 Einstellungen und Ausstellungen bewältigt. Piening hat es pro Jahr mit geschätzten rund 100.000 Bewerbungen zu tun, die durchschnittliche Beschäftigungsdauer liege bei zwei Jahren. Deutschlandweit arbeitet etwa jeder Dritte der rund 900.000 Zeitarbeitnehmer im Helferbereich. Doch der Bedarf an höher qualifizierten Mitarbeitern, etwa Facharbeiter und Ingenieure, steige stetig. Eine neue Herausforderung sei die Entwicklung, dass Zeitarbeit bei den Kunden als Rekrutierungskanal genutzt werde, „die besten Mitarbeiter gehen verloren". Längst hätten sich Recruiting, Personalvermittlung, Outsourcing oder Outplacement zu wichtigen Geschäftszweigen für Piening entwickelt.

Die Kunden verlangen eine vertrauensvolle Zusammenarbeit, „wir sind mittelstandstauglich". Die Mitarbeiter dürfen sich ebenfalls als Kunden und somit wertgeschätzt fühlen und sollen von kontinuierlicher Investition in ihr Fachwissen profitieren. Sie sind es auch, die in Printanzeigen oder auf der Website quasi als Testimonials für ihr Unternehmen sprechen. Der Aufbau als Arbeitgebermarke verlaufe erfolgreich.

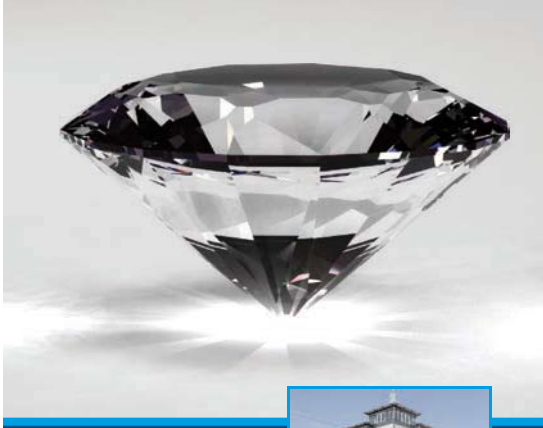
Einen Sonderpreis vergab die Jury der Marketing OWL 2014 stellvertretend an das Team der OWL GmbH, dem es gemeinsam mit zahlreichen Akteuren aus der Region im Jahr 2012 gelungen ist, das Spitzencluster „it's OWL – Intelligente Technische Systeme" nach Ostwestfalen-Lippe zu holen. Dieser grandiose Erfolg, für den sich die Clusterpartner gegen hochkarätige Wettbewerber aus ganz Deutschland durchsetzen konnten, bringt 40 Millionen Euro Fördermittel in die Region und bietet die hervorragende Chance, OWL als Spitzenclusterregion zu profilieren. Die Bewerbung im Spitzenclusterwettbewerb wurde ursprünglich aus einer Marketingperspektive entwickelt. Als führender Kopf eines Zusammenschlusses von Akteuren aus Wirtschaft und Wissenschaft der Region hatte Prof. Dr.-Ing. Jürgen Gausemeier, Professor am Heinz Nixdorf Institut der Universität Paderborn, maßgeblichen Anteil am Erfolg in Berlin. Heute ist Gausemeier Vorsitzender des Clusterboards.

Mit hohem Engagement und Konsequenz haben alle Beteiligten in den vergangenen zwei Jahren die Marke „it's OWL" entwickelt und strategisch bei den relevanten Zielgruppen platziert. In dem Technologie-Netzwerk haben sich 174 Unternehmen, Hochschulen und weitere Partner zusammengeschlossen. In 45 Forschungsprojekten werden Intelligente Technische Systeme entwickelt. Die erfolgreiche Umsetzung wird heute in der it's OWL Clustermanagement GmbH betrieben. Das Marketing läuft in enger Abstimmung mit der OWL GmbH: Der Cluster und seine Themen stehen auch im Mittelpunkt des Regionalmarketings der OWL GmbH. So etwa auf der EXPO Real in München, auf der die Region mit dem Label „Spitzenclusterregion" wirbt. In Kooperation von Technologieführern und Spitzenforschungseinrichtungen entstehe eine einzigartige Technologieplattform, die für Wachstum und Beschäftigung in der Region sorgen und einen Beitrag zur Sicherung der Produktion am Standort Deutschland leisten werde. Die Ziele seien hoch gesteckt: Sicherung von 80.000 Arbeitsplätzen und Schaffung von 10.000 neuen Arbeitsplätzen. Geplant ist die Gründung von 50 neuen Unternehmen und fünf neuen Forschungsinstituten. 500 Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sollen in die Region geholt werden.

HINTERGRUND

Die „Marketing OWL" wird seit 1997 an ein mittelständisches Unternehmen aus Ostwestfalen-Lippe verliehen, das sich in jüngster Vergangenheit nachweislich durch eine erfolgreiche Marketingstrategie überproportional positiv in seinem Markt durchgesetzt hat. Kriterien sind Markterfolg, nachweisbare Leistungen im Marketing und eine insgesamt marktorientierte Unternehmensführung. Die „Marketing OWL", eine in Bronze gegossene Eule, ist als Synonym für den „geschärften Blick" marketingorientierter Unternehmen zu verstehen. Das englische Wort „OWL" für „Eule" ist identisch mit der Abkürzung für die Region Ostwestfalen-Lippe: OWL.

Die Preisverleihung der zwölften „Marketing OWL" findet am **Freitag, 13. Juni,** statt.



Hochkarätig
Dokumentenproduktion bei von Busch

Der Digitaldruckpartner in OWL!

Besuchen Sie uns demnächst in unserem **Webshop**!

NightRider
the printing house

Eine Dienstleistung der vonBusch GmbH

MINT: internationaler und weiblicher als je zuvor

Gesetze der Technik und der Naturwissenschaften sind von globaler Natur und gelten weltweit. Dies erleichtert sicherlich, dass immer mehr ausländische Fachkräfte, darunter auch sehr gut ausgebildete Frauen, nach Deutschland kommen, um hier zu arbeiten. Das IW-Projekt „EXIST-ING“ unterstützt Unternehmen darin, das Potenzial ihrer Ingenieurinnen besser zu erkennen und zu nutzen.

Immer mehr ausländische MINT-Akademikerinnen und MINT-Akademiker kommen nach Deutschland, um hier erwerbstätig zu werden. Der Anteil der hierzulande beschäftigten MINT-Akademiker mit Migrationserfahrung ist im Zeitraum von 2005 bis 2011 von 12,8 Prozent auf über 15 Prozent gestiegen, so ein Ergebnis des MINT-Herbstreports 2013. Zwischen den Jahren 2002 und 2006 kamen die meisten erwerbstätigen MINT-Akademiker aus den ehemaligen GUS-Staaten und Osteuropa. Das Bild hat sich allerdings verändert: In den Jahren 2007 bis 2011 haben die Zuwanderungen aus den GUS-Staaten und Osteuropa abgenommen, aus den Eurokrisenstaaten und dem sonstigen Westeuropa aber zugenommen.

Deutschlands MINT-Branchen sind attraktiv. Selbst im Krisenjahr 2009 kletterte die MINT-Beschäftigtenzahl gegenüber 2008 um 61.500 Personen. Allerdings gelinge es nicht immer, dass auch das Potenzial der MINT-Akademikerinnen erkannt und genutzt werde. Damit Fachkräfte aus dem Ausland produktiv arbeiten könnten, bedürfe es geeigneter Rahmenbedingungen und Förderangebote, die das ermöglichten. Das Projekt „EXIST-ING“ habe daher Seminare entwickelt, um junge Ingenieurinnen weiter zu fördern. Zudem berät das Projektteam Geschäftsführungen und Personalleitungen, wie sie von den Vorteilen eines Diversity Managements profitieren können.

WEB-LINK

www.exist-ing.de

LITERATURTIPP

Die Ressource Wissen fördern: Leitfäden des BMWi unterstützen Unternehmen beim Umgang mit Mitarbeiterwissen: Viele Unternehmen haben erkannt, wie wichtig das Mitarbeiterwissen für den wirtschaftlichen Erfolg ist. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind in einem besonderen Maße von den Fähigkeiten, Kenntnissen und Fertigkeiten ihrer Mitarbeiter abhängig. Allerdings fehlt es häufig gerade KMU an Erfahrungen, um das vorhandene Wissen effektiv zu nutzen. Drei Leitfäden des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) sollen Unternehmen nun beim Umgang mit der Ressource Wissen unterstützen.

Der Leitfaden **„Wissensmanagement in KMU erfolgreich einführen“** zeigt Entscheidern und Projektverantwortlichen bewährte Herangehensweisen und Methoden zur Implementierung von Wissensmanagement in Unternehmen. Das Handbuch **„Vorgehensweisen und Fallbeispiele für die Praxis“** beinhaltet Lösungsansätze und Praxisbeispiele, die eine eigenständige Umsetzung von beschriebenen Methoden unterstützen. Der Leitfaden **„Wissensbilanz – Made in Germany“** dient der Erstellung einer Wissensbilanz, welche die immateriellen Vermögenswerte eines Unternehmens erfasst und bewertet. In Verbindung mit dem Leitfaden steht die Wissensbilanz-Toolbox 2.0 als ebenfalls überarbeitete Software zur Erstellung einer Wissensbilanz zum Download zur Verfügung.

www.mittelstand-digital.de

TIPP

1. Klassentreffen Mittelstand – der Kongress für Weltmarktführer, Familienunternehmen und Gründer aus ganz Deutschland – in Ostwestfalen-Lippe: Was genau macht den Erfolg von kleinen, mittleren und oft familiengeführten Unternehmen aus? Um dieser Frage auf den Grund zu gehen, veranstalten die Süddeutsche Zeitung und der Süddeutsche Verlag das 1. Klassentreffen Mittelstand. Der Wirtschaftskongress am **Dienstag, 3.,** und **Mittwoch, 4. Juni,** in der Stadthalle Bielefeld bringt Familienunternehmer, Weltmarktführer und Gründer aus Deutschland dort zusammen, wo der Mittelstand zuhause ist: in Ostwestfalen-Lippe. Zu den Themen „Made in Germany: Die Strategien der Besten“ sowie „Schatzsuche: Mitarbeiter gewinnen, fördern und halten“ werden Erfolgsrezepte und besondere Stärken des Mittelstands in Deutschland diskutiert und weiterentwickelt. Der Kongress fördert den Meinungs- und Erfahrungsaustausch zwischen Teilnehmern und Referenten. Impulsvorträge werden unter anderem von Titus Dittmann, skateaid e.V., Georg Fahrenschon, Präsident Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Rainer Hundsdörfer, ebm-papst Unternehmensgruppe, Ingo Kramer, BDA-Präsident, Andrea Prym-Bruck, Prym Consulting & Design, und Dr. Dr. Thomas Rusche, SØR Rusche GmbH, gehalten. Konkrete Einblicke bieten Werksführungen bei Phoenix Contact und Hettich. Kongressbesucher können sich vor Ort für eine Teilnahme an den Podiumsdiskussionen anmelden. Außerdem bieten die „Brennpunkte“ während der Kaffeepausen die Möglichkeit, aktuelle Themen mit Referenten und Teilnehmern unter Anleitung zu diskutieren. Dadurch wird das Klassentreffen Mittelstand zu einer kommunikativen Plattform mit hohem Praxisbezug. Die OstWestfalenLippe GmbH ist Kooperationspartner des Kongresses. Weitere Informationen unter **www.klassentreffen-mittelstand.de**

Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-Profi
Büro-Hallen-Kombinationen - Modulbau - Containergebäude - Pavillons
TOP Jahres-MIETRÜCKLÄUFER 40 % unter NP !
DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP Lippstadt/Geseke • Tel. 0 29 41 / 97 65 0 • www.deu-bau.de

IHK ehrt Weiterbildungsbeste: 39 Auszeichnungen verliehen

„Heute stehen die Besten unserer Weiterbildungsprüfungen des Jahres 2013 im Mittelpunkt“, begrüßte Ortwin Goldbeck, Präsident der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld, die 39 Ausgezeichneten bei der IHK-Weiterbildungsbestenehrung 2014. Die erfolgreichen Absolventen wurden in einer Feierstunde vor über 230 Gästen im Ringlokschuppen in Bielefeld von Goldbeck und IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff jeweils mit einer Ehrenurkunde und einem Präsent ausgezeichnet. Goldbeck: „Die IHK-Weiterbildungsabschlüsse sind eine hervorragende Investition in die berufliche Zukunft.“

Im Vorjahr haben die Prüfungsausschüsse der IHK insgesamt über 600 Weiterbildungsprüfungen sowie über 900 Ausbilderprüfungen abgenommen. „Zu unseren gefragtesten Weiterbildungsprüfungen gehören die der Bilanzbuchhalter, Wirtschaftsfachwirte, Personalfachkaufleute sowie der Industriemeister Metall“, unterstrich der IHK-Präsident. Besonders hob er die hohe Akzeptanz der IHK-Weiterbildung hervor, die durch Umfragen, aber auch durch zahlreiche Rückmeldungen der erfolgreichen Absolventen eindrucksvoll bestätigt werde. Weiterbildung lohne sich insbesondere auch deshalb, weil das Leitbild der IHK-Weiterbildung praxisnahe und bedarfsorientierte Angebote und bundesweit gültige Standards für die Prüfungen beinhalte. Dieses garantiere auch die Gleichwertigkeit beruflicher und hochschulischer Bildung. Hinsichtlich der am Arbeitsmarkt erforderlichen Kompetenzen seien Fachwirte, Fachkaufleute und Meister ebenso gut qualifiziert wie Absolventen mit einem akademischen Bildungsabschluss, betonte Goldbeck.

Eine berufsbegleitende Weiterbildung, die oftmals über Monate neben der Berufstätigkeit absolviert werde, setze Leistungsbereitschaft sowie ein hohes Maß an Engagement voraus. Beides hätten jene 28 weiblichen und 11 männlichen IHK-Absolventen, die 2013 ein solches Spitzen-Ergebnis erzielten, unter Beweis gestellt. Mit mindestens 81 Punkten im Gesamtergebnis gehörten sie zu den Besten ihrer Fachrichtung. Schon jetzt hätten Unternehmen Schwierigkeiten, offene Stellen immer mit geeigneten Fachkräften zu besetzen. Umso mehr stünden die Unternehmen in der Pflicht, sich in der Aus- und Weiterbildung ihrer zukünftigen Fach- und Führungskräfte zu engagieren. Diese Notwendigkeit unterstrich auch Thomas Sattelberger, ehemaliger Personalvorstand der Telekom AG und Continental AG, in seinem Festvortrag. Die soziale Durchlässigkeit des deutschen Bildungssystems sei im internationalen Vergleich besonders gering. In der beruflichen, insbesondere der berufsbegleitenden Fort- und Weiterbildung liege der große Hebel, um Hürden zu überwinden und Aufstiegschancen zu nutzen. Sattelberger: „Die Weiterbildungs-Besten haben den Begriff ‚Bildungsrepublik Deutschland‘ in der Region Ostwestfalen unter hohem persönlichen Einsatz mit Leben gefüllt.“

Erste SchülerAustausch-Messe in Bielefeld

Ende Januar fand die erste SchülerAustausch-Messe in der Ravensberger Spinnerei in Bielefeld statt. Die Messe wurde unter der Schirmherrschaft von Oberbürgermeister Pit Clausen, von der Bielefelder Bürgerstiftung und der Deutschen Stiftung Völkerverständigung veranstaltet. Murielle Guéguen, Vorstandsmitglied der Bielefelder Bürgerstiftung, koordinierte die Messe, auf der die IHK Ostwestfalen mit dem Projekt „Fit für Europa“ als Partner auftrat. Auf der Messe konnten sich Schüler, Abiturienten und Auszubildende an zirka 20 Informationsständen bei verschiedenen Organisationen über die vielfältigen Möglichkeiten eines Auslandsaufenthaltes informieren. Bei der Podiumsdiskussion zum Thema „Warum ins Ausland?“ wiesen die Gäste auf die zunehmende Bedeutung der Auslandserfahrung während der Schulzeit und Ausbildung hin: Ein Auslandsaufenthalt ist ein dickes Plus im Lebenslauf, womit man sich auf dem Arbeitsmarkt von anderen Bewerbern abheben kann, lautet das Fazit der Diskussion. **> Attila Sepsi, IHK**

Gewinner des 1. IHK-Bildungspreises in Berlin gekürt

Foto: Jens Schicke

Wichtige Aufgabe bei der IHK-Bildungspreis-Premiere: Annemarie Mühlenbeck, Peter Gronemeyer, Heidemarie Stindt, Uwe Rathje und Alexandra Spiekermann nahmen als Juroren aus Ostwestfalen am Auswahlprozess teil. Begleitet wurden sie von IHK-Referent Jens Schmidt (von links).

Zum ersten Mal wurde in diesem Jahr der IHK-Bildungspreis unter der Federführung des DIHK verliehen. Im Mittelpunkt standen dabei Konzepte, die die berufliche Bildung als erfolgreichen Karriereweg und gleichzeitig als zielführende Möglichkeit für Unternehmen aufzeigen, um ihren Fachkräftebedarf zu decken. Weiterhin verfolgt die IHK-Organisation mit dem neuen Preis einen Perspektivwechsel von mehr Quantität hin zu mehr Qualität in der beruflichen Bildung. Positives Engagement soll dem Vorbild und Transfer guter Konzepte dienen.

Insgesamt haben sich 156 Unternehmen für das mehrstufige Verfahren beworben. Nach einer Vorauswahl durch eine interne Jury nahmen insgesamt 15 Finalisten an der abschließenden Preisverleihung in Berlin teil. Aus Ostwestfalen konnte sich die Bertelsmann SE & Co. KGaA, Gütersloh, für die Endrunde qualifizieren. Die endgültigen fünf Preisträger in den Kategorien „kleine/mittlere/große Unternehmen“ sowie für die Sonderpreise „Integration“ und „Innovation“ wurden durch eine 400-köpfige IHK-Prüferjury gekürt. Die Preisträger sind in der Gruppe bis 50 Mitarbeiter das Hotel und Restaurant Weisser Hirsch Wieland GmbH und Co KG, Wernigerode; in der Gruppe 50–500 Mitarbeiter die August Mink KG, Göppingen, und in der Gruppe über 500 Mitarbeiter die Robert Bosch GmbH Verpackungstechnik, Waiblingen. Der Sonderpreis Integration geht an die Mader GmbH & Co. KG, Leinfelden-Echterdingen, und der Sonderpreis Innovation an die Seipp Wohnen GmbH, Waldshut-Tiengen.

Aus dem Bezirk der IHK Ostwestfalen nahmen fünf Juroren an der Auswahl zum IHK-Bildungspreis teil. Die Preisverleihung fand im bcc – Berliner Congress Center am Alexanderplatz statt. Neben der Auszeichnung für das vorbildliche Engagement in der betrieblichen Bildung nahmen die Sieger Preisgelder in Höhe von insgesamt 30.000 Euro entgegen, die sie komplett an gemeinnützige Einrichtungen zur Förderung der beruflichen Bildung in den Regionen spendeten.

Von 1993 bis 2011 verlieh die IHK-Organisation unter Federführung des DIHK und die Otto-Wolff-Stiftung einen Preis für herausragendes Engagement in der betrieblichen Aus- und Weiterbildung. Das Konzept wurde zum „Initiativpreis Aus- und Weiterbildung“ weiter entwickelt, aus dem nun der IHK-Bildungspreis hervorgegangen ist. Zukünftig soll der Preis jedes Jahr verliehen werden. **> Swen Binner, IHK**

KURZ VORGESTELLT

Fachkraft für Lebensmitteltechnik

Mit dem Ausbildungsstart im Jahr 2014 tritt die jüngst geänderte Verordnung Fachkraft für Lebensmitteltechnik in Kraft und ersetzt somit die bislang gültige Fassung aus dem Jahr 2000.

Die Änderung betrifft ausschließlich die schriftliche Abschlussprüfung innerhalb der Prüfungsbereiche „Technik und Qualitätsmanagement“. Der Prüfling muss erstmals aus Fragen zu Nahrungs- und Genussmittel, Getränkeherstellung oder tierische Lebensmittel auswählen.

In bewährter Weise können Unternehmen der Lebensmittelindustrie aus den verschiedenen Wirtschaftszweigen wie zum

Foto: © Thom/Fotolia

Beispiel Obst- und Gemüse und Milchverarbeitung, in der Herstellung von pflanzlichen und tierischen Ölen und Fetten sowie Back- und Teigwaren oder Stärkeerzeugnissen ausbilden. Darüber hinaus in der Getränkeherstellung und der Fleischverarbeitung.

Berufsbildpositionen wie Arbeitsorganisation, das Bereitstellen und Vorbereiten von Roh-, Zusatz-, Hilfsstoffen und Halbfabrikaten und das Steuern von Produktionsprozessen sind Tätigkeitsschwerpunkte. Aber auch das Verpacken und Lagern von Materialien und Produkten sowie das Warten und Pflegen von Maschinen und Anlagen als auch das Qualitätsmanagement machen die Fachkraft für Lebensmitteltechnik aus. Die Ausbildung dauert drei Jahre. Mit dem geprüften Industriemeister Fachrichtung Lebensmitteltechnik steht den Fachkräften für Lebensmitteltechnik ein wertvoller Weiterbildungsabschluss in der Branche offen. **> Uwe Gößling, IHK**

IHK-Akademie Ostwestfalen: Zwei Beiratsmitglieder verabschiedet

Foto: Martin Brockhoff

Setzen sich für ein praxisnahes Weiterbildungsangebot in der Wirtschaft ein: Prof. Dr. Gunther Olesch, Ortwin Goldbeck, Dr. Dagmar Nowitzki, Ute Horstkötter-Starke (vorne, von links) sowie Heribert Sangs, Prof. Dr. Martin Schneider, Prof. Dr. Dieter Timmermann, Thomas Niehoff, Sabine Kumlehn, Dr. Markus Walber und Horst Peil (hinten, von links).

Aus dem Beirat der IHK-Akademie Ostwestfalen sind Prof. Dr. Dieter Timmermann und Horst Peil nach langjähriger Tätigkeit in dem Gremium von IHK-Präsident Ortwin Goldbeck und der Vorsitzenden des Beirates, Dr. Dagmar Nowitzki, verabschiedet worden. Peil, Ehrenpräsident des Führungskräfteverbandes im Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft, und Prof. Timmermann, ehemaliger Rektor der Universität Bielefeld, hatten sich mit ihrem Expertenwissen aus Wirtschaft und Wissenschaft über zehn Jahre lang aktiv für die ostwestfälischen Unternehmen in die Gestaltung eines praxisnahen, am regionalwirtschaftlichen Bedarf ausgerichteten Weiterbildungsangebotes der IHK-Akademie Ostwestfalen eingebracht.

Neu in den Beirat berufen wurden Sabine Kumlehn, Leiterin der Personalentwicklung der Miele & Cie. KG, und Prof. Dr. Martin Schneider, Dekan des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften an der Universität Paderborn. Kumlehn, studierte Diplom-Kauffrau, ist seit 2000 für Weiterbildung, Talentmanagement und Führungsentwicklung beim international aufgestellten Hausgerätehersteller Miele verantwortlich. Der gebürtige Trierer und Diplom-Volkswirt Schneider lehrt an der Paderborner Hochschule Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Personalwirtschaft.

Dem Gremium gehören weiterhin an: Prof. Dr. Gunther Olesch, PHOENIX CONTACT GmbH & Co. KG, Heribert Sangs, Bertelsmann AG, und Dr. Markus Walber, Universität Bielefeld.

> Stephanie Anders, IHK-Akademie Ostwestfalen

Wenn es ums Entsorgen geht:
Jetzt Tönsmeier wählen!
TÖNSMEIER
Wir holen das Beste raus!
Wir beantworten gerne Ihre Fragen:
GT/HAM/PB/SO/WAF 0800/8636763 37*
BI/HF/HX/LIP/MI 0800/8636763 18*
* kostenlos aus dem deutschen Festnetz
Kurzfristige Lösung?
Langfristiges Konzept?
Wir haben immer die passende Lösung.
Tönsmeier Entsorgung – Immer in Ihrer Nähe. In Ostwestfalen und Westfalen.
www.toensmeier.de

Pilotprojekt „Stark für Ausbildung“ mit zwölf Unternehmen erfolgreich abgeschlossen

Die Zahl der Auszubildenden wird sinken, gleichzeitig wird der Grad der „schwierigen“ Fälle zunehmen: Die Ausbildungslandschaft steht vor großen Umbrüchen. „Für die Fachkräftesicherung wird es immer wichtiger, auch den Jugendlichen eine Chance zu geben, die auf den ersten Blick hin nicht die idealen Voraussetzungen mitbringen“, sagt Annette Pieper, die das Pilotprojekt „Stark für Ausbildung“ bei der IHK Ostwestfalen begleitet hat. Wie sich Unternehmen rechtzeitig auf diese neue Ausbildungssituation einstellen können, haben Ausbildungsverantwortliche aus zwölf ostwestfälischen Unternehmen kennengelernt. Organisiert wurde die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geförderte Qualifizierung in der Region durch die IHK Ostwestfalen und die IHK-Akademie Ostwestfalen. Das Angebot richtete sich in der Pilotphase an die Unternehmen, die sich in dem Projekt „Kooperation IHK Schule Wirtschaft“ engagieren und schon dort neue Wege bei der Ansprache zukünftiger Auszubildender ausprobieren.

„Das Projektziel ist die Erprobung eines bundeseinheitlichen Konzeptes zur Qualifizierung von Ausbildungsverantwortlichen in kleinen und mittelständischen Unternehmen, das auf spezifische Erfordernisse mit Auszubildenden ausgerichtet ist“, ergänzt Bodo Venker, bei der IHK als Koordinator für das Projekt „Kooperation IHK Schule Wirtschaft“ verantwortlich.

Freuen sich über den gelungenen Auftakt: Annette Pieper, IHK-Akademie Ostwestfalen (1. von links), und Bodo Venker, IHK (3. Reihe, 1. von rechts) begrüßten gemeinsam mit Dozentin Dörte Tykwer (1. Reihe, 1. von rechts) die Teilnehmer des Pilotprojekts „Stark für Ausbildung“.

Bei „Stark für Ausbildung“ lernten die Teilnehmer unter anderem, wie sie leistungsschwächere Jugendliche als Auszubildende gewinnen können. Außerdem erhielten sie Tipps, wie sie bedarfsgerechte Ausbildungsinhalte erarbeiten, die auf das jeweilige Leistungsniveau der jungen Leute zugeschnitten sind.

Nach der erfolgreichen Pilotphase wird „Stark für Ausbildung“ im Jahr 2015 weiter von der IHK-Akademie Ostwestfalen angeboten.

KONTAKT

„Stark für Ausbildung“
Annette Pieper,
IHK-Akademie Ostwestfalen
Tel.: 0521 554-246
E-Mail:
annette.pieper@ihk-akademie.de
„Kooperation IHK Schule Wirtschaft“
Bodo Venker, IHK
Tel.: 0521 554-268
E-Mail:
b.venker@ostwestfalen.ihk.de

IHK im Dialog mit NRW-Arbeitsminister Guntram Schneider: Ausbildungsbereitschaft der ostwestfälischen Wirtschaft bleibt hoch

Auf Einladung der IHK Ostwestfalen diskutierte der Minister für Arbeit, Integration und Soziales des Landes NRW, Guntram Schneider, mit IHK-Präsident Ortwin Goldbeck, IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff, IHK-Geschäftsführer Berufliche Bildung, Swen Binner, und Unternehmensvertretern aus dem gesamten IHK-Bezirk und mehreren Branchen über aktuelle Entwicklungen auf dem ostwestfälischen Ausbildungsmarkt. „Auch wenn die Zahl der besetzten Ausbildungsstellen im vergangenen Jahr leicht gesunken ist, bleibt die Ausbildungsbereitschaft der ostwestfälischen Wirtschaft hoch. Die Unternehmen haben ein hohes Interesse, geeigneten Nachwuchs für ihre Betriebe zu bekommen und entwickeln dafür große Anstrengungen“, betonte Goldbeck bei dem Gespräch.

Darüber hinaus öffne sich die Schere zwischen den angebotenen und nachgefragten Qualifikationen auf dem Ausbildungsmarkt. Dieses „Matching-Problem“ werde dadurch verschärft, dass manche Berufe offenbar nicht so attraktiv seien wie andere. Insofern blieben auch viele Ausbildungsstellen unbesetzt. Der IHK sei es wichtig, im konstruktiven Dialog mit der Landesregierung die Ursachen für die regionale, zuletzt leicht negative, Ausbildungsmarktentwicklung zu erkennen, die sehr vielschichtig seien. „Wir haben in dem Gespräch deutlich gemacht, dass eine Ausbildungsumlage, auch in Hoheit der IHKs, den Ausbildungsmarkt unserer Einschätzung nach eher beschädigen würde, da ein derartiges bürokratisches Planungsinstrument nicht zur dualen Ausbildung passt und zu einer Fehlsteuerung auf dem Arbeitsmarkt führen würde“, erläuterte Goldbeck.

Diskutierten über die Ausbildungsbereitschaft von Unternehmen: Thomas Niehoff, Guntram Schneider und Ortwin Goldbeck (von links).

Die Diskussion drehte sich zudem um Möglichkeiten, das Ausbildungsstellenangebot wieder zu verbessern, aber auch angebotene Ausbildungsstellen besser besetzen zu können. Goldbeck dankte dem Minister ausdrücklich für seine Bereitschaft, sich dem Dialog zu stellen und sich mit den Problemen in den Unternehmen zu befassen.

IHK-Weiterbildungsstipendium fördert beruflicheTalente

Die IHK Ostwestfalen hat in diesem Jahr 65 neue Stipendiatinnen und Stipendiaten aufgrund ihrer sehr guten Leistungen in der Berufsausbildung in das Weiterbildungsstipendium aufgenommen. Vorrausetzung dafür ist, dass die Ausbildung mit mindestens 87 Punkten oder besser als „gut“ abgeschlossen wurde. Im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung (BMBF) erhalten sie drei Jahre lang Gelegenheit, an Weiterbildungsmaßnahmen teilzunehmen, um sich direkt nach der Ausbildung zielgerichtet weiter zu qualifizieren. „Die Förderung engagierter junger Menschen ist uns ein besonders wichtiges Anliegen. Denn Weiterbildung ist der Schlüssel zur Ressource ‚Fachkräfte‘“, betonte Dietmar Mann, IHK-Referent für berufliche Fortbildung, bei der Begrüßung des neuen Stipendiatenjahrgangs.

Es gehöre heute zu den Grundvoraussetzungen für den beruflichen Erfolg, vielmehr kontinuierlich seine Kompetenzen zu erweitern und zu vertiefen. Bis zu 6.000 Euro könne jeder Stipendiat in Anspruch nehmen, und zwar sowohl für fachbezogene berufliche Weiterbildungen als auch übergreifende und persönlichkeitsbildende Seminare. Auch Aufstiegsfortbildungen zum Fachwirt, Fachkaufmann oder Meister würden nachgefragt und gefördert. Besonderer Beliebtheit erfreuen sich Sprachaufenthalte im Ausland, berichtet Mann.

WEITERBILDUNGSSTIPENDIUM
Durchstarten für Berufseinsteiger

Inzwischen sei das Stipendium für beruflich qualifizierte junge Menschen durch die Möglichkeit der Förderung eines berufsbegleitenden Studiums noch attraktiver geworden.

Das Weiterbildungsstipendium wurde 1991 ins Leben gerufen. Seitdem konnten bundesweit über 100.000 Berufsabsolventen gefördert werden. „Dieses Stipendium ist ein wichtiger Schritt zur Attraktivitätssteigerung der Berufsausbildung und zur Förderung der Gleichwertigkeit von akademischer und beruflicher Bildung“, erläutert Mann.

Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die die Förderung nutzen konnten, haben durchweg sehr positive Erfahrungen gesammelt. Es sei eine unglaublich tolle Gelegenheit, um sich beruflich in verschiedenen Bereichen fortzubilden und seine persönlichen Wünsche zu verwirklichen. Franziska Husemann, Industriekauffrau bei Miele & Cie. KG, Gütersloh, resümiert: „Das Stipendium fördert eine große Bandbreite von Weiterbildungsmöglichkeiten. Für mich waren insbesondere die beiden Sprachkurse im Ausland – in Kanada und Australien – prägend, beruflich wie privat.“

Die IHK betreut gegenwärtig etwa 200 Stipendiatinnen und Stipendiaten. Nähere Informationen zum Weiterbildungsstipendium bei der IHK, Jennifer Maaß, Tel.: 0521 554-242, E-Mail: j.maass@ostwestfalen.ihk.de

IHK Akademie Ostwestfalen

SEMINARE

Annette Pieper
Tel.: 0521 554-246

Bilanzen richtig lesen und analysieren
Minden, 08.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Martin Henkel 220 €

Energiemix der Zukunft – So machen Sie sich autark von Öl-, Gas- und Strompreisen
Bielefeld, 10.04.2014–11.04.2014
09.00–16.30 Uhr 380 €

Commercial Correspondence – Crashkurs Englische Handelskorrespondenz
Bielefeld, 11.04.2014
09.00–17.00 Uhr
Stefan Schuchardt 190 €

Der gute Ton am Telefon – Telefontraining für Auszubildende
Paderborn, 11.04.2014
09.00–17.00 Uhr
Gabriele Goldbach 190 €

Für Auszubildende: Vorbereitung auf die schriftl. Abschlussprüfung – Verkäufer/-in
Bielefeld, 22.04.2014–26.04.2014
08.30–15.30 Uhr
Johannes Helfmann 180 €

FMEA – Fehlermöglichkeits- und Einflussanalyse
Bielefeld, 24.04.2014–25.04.2014
09.00–16.30 Uhr
Franz-Xaver Lühnen 380 €

Warenursprung – Lieferantenerklärung/EUR
Paderborn, 28.04.2014
09.00–17.00 Uhr
Volker Müller 190 €

Interne/-r QM- und UM-Auditor/-in
Bielefeld, 28.04.2014–30.04.2014
09.00–16.30 Uhr
Franz-Xaver Lühnen 420 €

Exporttechnik 3: Prakt. Übungen in der Erstellung kompletter Versand- und Zollpapiere
Minden, 29.04.2014
09.00–16.30 Uhr
Dr. Ralf Ruprecht 190 €

Das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument
Minden, 05.05.2014–06.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Marion Recknagel 440 €

Basistraining für Verkäufer/-innen im Außendienst
Bielefeld, 05.05.2014–06.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Hans Peter Berg 380 €

Arbeitszeugnisse richtig schreiben und lesen
Bielefeld, 06.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Bärbel Schnurbusch 220 €

Erfolgsfaktor Verkaufsinnendienst
Bielefeld, 07.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Hans Peter Berg 190 €

Vermeidung von Fallstricken im Urheberrecht
Bielefeld, 08.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Julia Mamerow 190 €

Reisesicherheit: Risiken minimieren
Bielefeld, 08.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Friedrich C. Haas 220 €

Reklamationen persönlich, telefonisch, schriftlich positiv behandeln
Bielefeld, 08.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Jutta Borchers 190 €

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) rechtssicher gestalten
Bielefeld, 09.05.2014
09.00–12.30 Uhr
Prof. Dr. Axel Benning 100 €

Ziel- und Zeitmanagement für Auszubildende: Aus Motivation Methode machen
Bielefeld, 09.05.2014
13.00–17.00 Uhr
Gabriele Goldbach 100 €

Adhoc-Marktforschung oder: „Frag doch schnell mal die Nachbarn"
Bielefeld, 12.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Prof. Jochen Dickel 190 €

Das schwierige Verkaufsgespräch
Paderborn, 13.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Thomas Schulte 190 €

Mitarbeiter-Jahresgespräche professionell führen
Bielefeld, 14.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Dr. Klaus P. Beer 220 €

Kaltakquise mit System
Bielefeld, 14.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Klaus-Dieter Holzhüter 190 €

AutoCAD Anwendungspraxis
Bielefeld, 14.05.2014–16.05.2014
09.00–16.30 Uhr 1.170 €

Pole Position Russia: Expertise aus einer Hand für Ihr Unternehmen
Bielefeld, 15.05.2014
09.00–16.30 Uhr
Sergey Frank 220 €

Moderne Geschäftskorrespondenz
Paderborn, 15.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Dr. phil. Jürgen F. E. Bohle 190 €

EDV

Stefanie Pohl
Tel.: 05251 1559-30

Fit am PC – Seminar für den (Wieder-)Einstieg
Bielefeld, 14.04.2014–15.04.2014
08.30–17.00 Uhr
Sascha Brinkhoff 290 €

Outlook 2010 Einführung
Bielefeld, 28.04.2014
09.00–17.00 Uhr
Mario Kaps 195 €

Update Datenschutz – Was ist neu?
Bielefeld, 05.05.2014
09.00–13.00 Uhr
Julia Mamerow 110 €

Workshop Serienbriefe und Feldfunktionen – Word 2010 professionell nutzen
Bielefeld, 06.05.2014–08.05.2014
18.00–21.15 Uhr
Sascha Brinkhoff 180 €

Zeitplanung und Arbeitsplatzorganisation mit Outlook 2010
Minden, 13.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Referententeam 195 €

Access 2010: Datenimport und Abfragen
Bielefeld, 14.05.2014
09.00–17.00 Uhr
Marie-Luise Pietruska 195 €

> LEHRGÄNGE

Annette Pieper (BWL)
Tel.: 0521 554-246
Uwe Lammersmann (Technik)
Tel.: 0521 554-139

Angebote weiterer Träger, die auf eine IHK-Abschlussprüfung vorbereiten: **www.wis.ihk.de**

Fachkraft (IHK) für betriebliches Rechnungswesen: Modul 2
Bielefeld, 28.04.2014–05.09.2014
18.00–21.15 Uhr 550 €

Fachkraft Personalwesen (IHK) – Modul 1: Rechtliche Grundlagen
Bielefeld, 28.04.2014–04.07.2014
18.00–21.15 Uhr 350 €

Fachkraft Personalwesen (IHK) – Modul 3: Personalbeschaffung, -führung und -entwicklung
Paderborn, 28.04.2014–05.07.2014
18.00–21.15 Uhr 420 €

Datenschutzbeauftragte/-r – Modul 2: Technische und organisatorische Aspekte des Datenschutzes
Bielefeld, 06.05.2014–08.05.2014
09.00–17.00 Uhr 730 €

> FIT IN DIE AUSBILDUNG

Gunnar Utech
Tel.: 0521 554-110

Sprache und Text
Paderborn, 06.05.2014–22.05.2014
17.30–20.45 Uhr
Thorsten Jänsch 24 €

Englisch für kaufmännische Berufe
Paderborn, 09.05.2014–13.06.2014
17.00–20.15 Uhr
Douglas Hallam 24 €

- Tank-Reinigung nach RAL-RG 977 alle Gefahrklassen
- Tank-Kunststoffinnenbeschichtungen nach TRbF 401/402 (ehem.)
- Tank-Kunststoffinnenhüllen mit zugel. Leckanzeigern Tank-Anlagenbau für die
- Lagerung flüssiger und wassergefährdender Stoffe Tank Kathodenschutz
- mobile Ölabscheide- und
- Emulsionsspaltanlage

- Beschichtungen nach KTW und DVGW
- Abdichtung von Auffangräumen in Stahl oder Kunststoff
- Schweißfachbetrieb
- Lieferung und Montage doppelwandiger Rohrleitungen mit Leckanzeiger und Bauartzulassung
- Lieferung und Einbau zusätzlicher Böden mit zugel. Leckanzeigern in bestehende Tankanlagen

L + F

Latoschik+Fischer
Behälterschutz · Tankanlagen

L + F GmbH
32120 Hiddenhausen
Dieselstraße 2
Telefon (0 52 23) 87 99-0
Fax (0 52 23) 87 99-22

Wir sind im Besitz aller Zulassungen, die zur Durchführung der vorgen. Arbeiten notwendig sind. · Mitglied im Bundesverband Behälterschutz e.V. und in der ÜChem Fachbetrieb nach Wasserrecht mit Gütezeichen für alle Gefahrklassen, zertifiziert nach DIN ISO 9001, SCC** und EfbV
www.latoschik-fischer.de · eMail: info@latoschik-fischer.de

L + F GmbH
30952 Ronnenberg
Chemnitzerstraße 5
Telefon (05 11) 4 38 56-0
Fax (05 11) 4 38 56-80

UNTERNEHMEN IM INTERNET

Bürokommunikation

BKL Gewusst wie!
Ihr zuverlässiger Partner in Ostwestfalen für
Bürokommunikation • Informationstechnologie
Dokumentenmanagement • Digitale Signatur
www.bkl-solution.de
BKL Bürokommunikation Loske GmbH & Co KG • Hauptstraße 202
33378 Rheda-Wiedenbrück • Tel. 0 52 42.57906-0 • info@bkl-solution.de

Drucksachen

vahle //print & service//
Wir drucken für Sie!
Geschäftspapiere - Endlosformulare
Mailings - in allen Formaten
Tel.: 0 52 44 . 9 32 12 - 0 | www.vahle-print.de
Konrad-Adenauer-Str. 40 | 33397 Rietberg

Industriedienstleistungen

W. Mittendorf Vertriebsgesellschaft

Deutschlands größter Stöcklin-Händler
Auch in Ihrer Nähe!
www.gabelstapler-mittendorf.com
info@mittendorf-gabelstapler.de

Ihr Partner in Ostwestfalen
für Fertigung und Montage von Elektro-Baugruppen und Geräten.
Fordern Sie unser Angebot an.
gm-elektronik
Gorny + Scholz GmbH
Max-Plank-Str.4, 33428 Marienfeld
Tel.: 0 52 47/92 66 44, Fax: 98 54 22,
email : r.gorny@gm-elektronik.com

Schutzgitter

pietig
Schutzgitter maßgeschneidert
Telefon (0 52 45) 86 08 08
www.pietig-lagertechnik.de

ANZEIGENPREISE
1-sp./15 mm hoch 48,- € (Ortspreis)
55,- € (Grundpreis)
1-sp./30 mm hoch 90,- € (Ortspreis)
105,- € (Grundpreis)
Infos unter Tel. 0 52 31/9 11-1 96
Bestellungen an:
rgottschalk@wag-lippe.de

Umweltstiftung der ostwestfälischen Wirtschaft vergibt 1. Nachhaltigkeitspreis

Nachhaltiges Handeln gewinnt **in Gesellschaft und Wirtschaft** eine **immer stärkere Bedeutung.** Deshalb hat die **Umweltstiftung der ostwestfälischen Wirtschaft** ihren mit 10.000 Euro dotierten **„1. Nachhaltigkeitspreis" ausgelobt. Preisträger** ist die **CALSITHERM** Silikatbaustoffe GmbH **aus Paderborn.**

Den Sonderpreis in Höhe von 2.500 Euro erhält das Leo-Sympher-Berufskolleg aus Minden. Überreicht wurden die Preise während eines „Abends der Nachhaltigkeit" im Miele-Forum in Gütersloh.

„In Ostwestfalen findet man eine große Anzahl langfristig denkender Familienunternehmen. Langfristig denkend meint hier durchaus in Generationen denkend. Das ist nur möglich, wenn man nachhaltig wirtschaftet. Für diese Einstellung gibt es in der Region Ostwestfalen viele gute Beispiele", begrüßte Dr. Markus Miele, Vizepräsident der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld, die rund 300 Gäste. Professor Franz Josef Radermacher, Universität Ulm, und Mitglied des Club of Rome, hielt den Festvortrag zum Thema „Marktwirtschaft und Nachhaltigkeit – Widerspruch oder Chance?"

Kriterien für die Preisvergabe waren ein Bezug zur Wirtschaft und zu Ostwestfalen. Das Projekt musste einen Umweltbezug aufweisen und darf noch nicht beendet sein. Zirka 20 Ideen wurden eingereicht. „Wir haben einen Preisträger gefunden, der äußerst innovative und zukunftsweisende Ideen für einen effizienten Umgang mit Energie und Material aufzeigt", lobte Jurysprecher Dr. Heinrich Bottermann, Generalsekretär der Deutschen Bundesstiftung Umwelt, Osnabrück, die anwesenden Vertreter der Firma CALSITHERM. Das Unternehmen wurde für seine „Entwicklung neuartiger Materialien zur Formgebung und Veredelung von Glaswerkstoffen zum umweltentlastenden und innovativen Einsatz für Solarthermie und Photovoltaik" ausgezeichnet. Es soll ein neuartiger Kollektortyp aus Glas entwickelt werden, der mit einer besonders dünnen und leichten Deckglasscheibe versehen werde. Gegenüber bisher am Markt erhältlicher Systeme sollen so Ressourcen und Energie eingespart und die Recyclingfähigkeit der Komponenten deutlich verbessert werden.

Der Sonderpreis wurde an das Leo-Sympher-Berufskolleg vergeben. Bottermann stellte das Projekt mit dem Titel „Herausforderung Energiewende: Nachhaltig Handeln im Kontext von Smart Grid – Energiemix mit Pumpspeicher-Simulation" vor. Die Schüler haben ein Modell eines Pumpspeicherkraftwerks gebaut, das als Lernanlage für alle am Kolleg unterrichteten Elektrotechnikberufe dient. Überreicht wurden die Preise von Bottermann und Bodo Cordes, Vorstandsvorsitzender der Umweltstiftung der ostwestfälischen Wirtschaft.

Die Umweltstiftung der ostwestfälischen Wirtschaft wurde 1995 gegründet, ihre Geschäfte werden von der IHK Ostwestfalen geführt. Getragen wird sie von den Umweltinitiativen der Wirtschaft in Ostwestfalen, deren Sprecher ebenso Mitglieder des Stiftungsvorstands sind wie der IHK-Präsident und der Vorsitzende des IHK-Umweltausschusses. Ziel der Stiftungsarbeit ist es, den Umwelt- und Naturschutz in Ostwestfalen zu fördern und dabei ein breit gefächertes Spektrum des Umweltschutzes abzudecken. Die Stiftung hat seit 1995 regionale Projekte mit über 225.000 Euro gefördert.

Geehrte und Gratulanten beim 1. Nachhaltigkeitspreis der Umweltstiftung der ostwestfälischen Wirtschaft: Reinhard Geffert, Leo-Sympher-Berufskolleg, Jury-Sprecher Dr. Heinrich Bottermann, Alexander Harder, Leo-Sympher-Berufskolleg, Dr. Tobias Hölscher und Dr. Hans-Jürgen Schneider von CALSITHERM, Prof. Dr. Dr. Franz Josef Radermacher und Bodo Cordes, Vorstandsvorsitzender Umweltstiftung der ostwestfälischen Wirtschaft (von links).

Energiewende in OWL: Industrieunternehmen kooperieren in LEEN

Das wirtschaftliche Potenzial für mehr Energieeffizienz in produzierenden Unternehmen ist trotz eines hohen Standards in OWL weiterhin groß. 15 Industrieunternehmen haben sich zum neuen Effizienz-Netzwerk „LEEN OWL III“ zusammengeschlossen. Ziel der Kooperation ist eine zehnprozentige Steigerung der Energieeffizienz in den nächsten drei Jahren. Gastgeber war das Miele & Cie. KG-Werk in Bielefeld.

Welche Parameter müssen bei der Planung eines BHKW beachtet werden? Wie lässt sich die Drucklufterzeugung kostengünstig optimieren? Wo machen LED-Anwendungen schon heute Sinn? Hocheffiziente und wirtschaftliche Technologien sind zwar seit Jahren verfügbar. Damit diese auch zum Einsatz kommen, muss das technische Personal in den Unternehmen gut geschult sein und die Planungs- und Umsetzungs-Prozesse in den Unternehmen müssen weiter vereinfacht werden. Dies zu erreichen ist Zweck des gegründeten Netzwerks.

In den kommenden drei Jahren treffen sich die 15 Mitgliedsunternehmen – unter ihnen sind die Firmen Miele, DMG Mori Seiki oder Phoenix Contact – im Netzwerk „LEEN OWL III“ regelmäßig, um neue und einfachere Planungsprozesse zu erproben und sich über ihre bereits erzielten Erfolge auszutauschen. Die meisten Unternehmen haben bereits am erfolgreichen Vorgänger-Netzwerk LEEN OWL teilgenommen. Die 26 Unternehmen in den ersten beiden Netzwerken LEEN OWL und LEEN OWL II setzten über 350 Effizienz-Maßnahmen um. Einmaligen Investitionen von rund neun Millionen Euro stehen jährliche Einsparungen der Unternehmen von fast vier Millionen Euro gegenüber.

Den ersten Schritt im neuen Arbeitskreis machten die Energieverantwortlichen im Miele-Werk Bielefeld: Sie zeigten den anderen Unternehmen, wie erfolgreich die Modernisierung der Beleuchtungstechnik in Industriehallen sein kann. Später wurden auch zukünftige Planungen diskutiert, die den Einsatz von LED-Technik berücksichtigen.

Energie Impuls OWL ist Initiator des Netzwerks, Projektverantwortlicher in den kommenden drei Jahren ist Peter Brünler.

Bis Juli entsteht ein weiteres Netzwerk, an dem sich zusätzliche Industrieunternehmen beteiligen können. Voraussetzung für die Teilnahme an LEEN ist, dass die Energiekosten mehr als 250.000 Euro pro Jahr betragen. Mehr Infos im Netz: **www.energie-impuls-owl.de**

LITERATURTIPP

Praxisorientiertes IT-Risikomanagement: Die steigende Abhängigkeit von IT-Systemen zwingt Unternehmen, damit verbundene Risiken ganzheitlich zu betrachten. Ein integriertes IT-Risikomanagement-System spielt dabei eine zentrale Rolle. Ausgehend vom Stand der Forschung stellt das Buch „Praxisorientiertes IT-Risikomanagement“ von Matthias Knoll unter Mitarbeit von Markus Böhm wichtige Prozesse und Methoden vor, die für ein nachhaltiges Management von IT-Risiken herangezogen werden können. Es richtet sich an IT-Manager, Verantwortliche für IT-Governance, Projektleiter, Studierende der Informatik und Wirtschaftsinformatik. Die Autoren zeigen an Beispielen, wie mit theoretischen Ansätzen praktisch umgegangen werden kann und welche Hindernisse und Erfolgsfaktoren es zu beachten gilt. Erfahrungen zahlreicher Risikomanager großer Unternehmen sind in die Darstellung eingeflossen. Das Buch „Praxisorientiertes IT-Risikomanagement – Konzeption, Implementierung und Überprüfung“ von Matthias Knoll unter Mitarbeit von Markus Böhm ist im dpunkt.verlag GmbH erschienen (ISBN: 978-3-89864-833-2). Das 364 Seiten starke Werk kostet 44,90 Euro.

heimer
Lackieranlagen + Lufttechnik
Bielefeld · www.heimer.de

Brettschichtholz für Handwerk, Gewerbe, Landwirtschaft
HOLZBAU van Kempen GmbH
Fon 02522/2270 · Fax 02522/4387
www.van-Kempen.de · Info@van-Kempen.de

WIEGERS GABELSTAPLER
Teleskoplader
Vermietung
● alle Größen
● alle Tragfähigkeiten

Telefon: +49(0)2992/9703-0
wiegers-gabelstapler.de

www.medienservice-mi.de
Ideal für Unternehmen
Ihr Fachbuch- und MedienShop aus OWL für OWL
Schnelle Lieferung
Keine Versandkosten
Lieferung auch gegen Rechnung
1 Million Titel im Angebot
Telefon 0571 8292294
info@medienservice-mi.de

Vorteil Hako:
Mehr Komfort, weniger Kosten
Hakomatic B 45

Kostenlose Vorführung vor Ort!
Ihr Partner der Region OWL:
FRENZ
Gabelstapler|Reinigungsgeräte
Im Heidkamp 2 · 33334 Gütersloh
Tel. 05241/91506-0 · Fax 05241/91506-16
www.frenz-reinigungstechnik.de

Die Ressource Wissen fördern: Leitfäden des BMWi unterstützen Unternehmen beim Umgang mit Mitarbeiterwissen

Viele Unternehmen haben erkannt, wie wichtig das Mitarbeiterwissen für den wirtschaftlichen Erfolg ist. Kleine und mittlere Unternehmen sind in einem besonderen Maße von den Fähigkeiten, Kenntnissen und Fertigkeiten ihrer Mitarbeiter abhängig. Allerdings fehlt es häufig gerade KMU an Erfahrungen, um das vorhandene Wissen effektiv zu nutzen. Drei Leitfäden des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) sollen Unternehmen nun beim Umgang mit der Ressource Wissen unterstützen.

Mitarbeiter sind insbesondere in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) wichtige Know-how-Träger. Ihr Wissen sowie dessen schnelle und reibungslose Weitergabe können über Erfolg und Misserfolg eines Unternehmens entscheiden. Dennoch wird dieses Potenzial häufig ungenügend ausgeschöpft. Bei fehlendem Wissensmanagement laufen Unternehmen Gefahr, diese wichtige Ressource zu verschwenden. Scheiden Mitarbeiter beispielsweise aus Altersgründen oder aufgrund eines Arbeitsplatzwechsels aus einem Unternehmen aus, und wurde das Wissen vorher nicht systematisch erfasst, geht es verloren. Nicht immer lässt sich das Know-how adäquat ersetzen, so dass im schlimmsten Fall Aufträge nicht mehr ordnungsgemäß ausgeführt werden können.

Hilfestellung bieten die eBusiness-Lotsen des eKompetenz-Netzwerks aus dem Förderschwerpunkt „Mittelstand-Digital“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Sie unterstützen KMU beim effektiven Umgang mit Mitarbeiterwissen. Darüber hinaus hat das BMWi drei Leitfäden herausgegeben, in denen Methoden und Werkzeuge zum Wissensmanagement zusammengefasst wurden:

- Der Leitfaden „Wissensmanagement in KMU erfolgreich einführen“ zeigt Entscheidern und Projektverantwortlichen bewährte Herangehensweisen und Methoden zur Implementierung von Wissensmanagement in Unternehmen.
- Das Handbuch „Vorgehensweisen und Fallbeispiele für die Praxis“ beinhaltet Lösungsansätze und Praxisbeispiele, die eine eigenständige Umsetzung von beschriebenen Methoden unterstützen.
- Der Leitfaden „Wissensbilanz – Made in Germany“ dient der Erstellung einer Wissensbilanz, die die immateriellen Vermögenswerte eines Unternehmens erfasst und bewertet. In Verbindung mit dem Leitfaden steht die Wissensbilanz-Toolbox 2.0 als ebenfalls überarbeitete Software zur Erstellung einer Wissensbilanz zum Download zur Verfügung.

Das BMWi unterstützt mit dem Förderschwerpunkt „Mittelstand-Digital – IKT-Anwendungen in der Wirtschaft“ Unternehmen beim effizienten Einsatz von modernen Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT) und stärkt damit ihre Wettbewerbsfähigkeit. Mittelstand-Digital setzt sich zusammen aus den Förderinitiativen „eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen“ mit 38 eBusiness-Lotsen, „eStandards: Geschäftsprozesse standardisieren, Erfolg sichern“ mit derzeit 16 Förderprojekten und „Einfach intuitiv – Usability für den Mittelstand“ mit zurzeit 13 Förderprojekten.

Weitere Ergebnisse der Studie sowie die Leitfäden zum Einsatz von Wissensmanagement im deutschen Mittelstand sind unter **www.mittelstand-digital.de** abrufbar.

Landesregierung unterstützt OWL-Einrichtungen mit 890.000 Euro

Die nordrhein-westfälische Landesregierung unterstützt 44 Projekte aus dem Programm zur Förderung des ingenieurwissenschaftlichen Nachwuchses mit insgesamt 3,6 Millionen Euro. Die Vorhaben werden bis 2015 umgesetzt. In Ostwestfalen-Lippe sind 13 so genannte zdi-Zentren und -Schülerlabore in den vergangenen zwei Jahren mit mehr als 890.000 Euro gefördert worden, teilt die Bezirksregierung Detmold mit.

Das Fördergeld für OWL floss in den Auf- und Ausbau regionaler Netzwerke sowie in die Ausstattung von Zentren und Schülerlaboren der Gemeinschaftsinitiative „Zukunft durch Innovation“ (zdi). Die höchsten Summen in OWL bekamen der Kreis Höxter für das „tec4youlab“ (100.000 Euro) sowie die Vereine „Technik-Zentrum Minden-Lübbecke“ (99.155 Euro) und „experiMINT“ aus Bielefeld (97.237 Euro). Die landesweit höchste Fördersumme ging an die Bergische Universität Wuppertal und beträgt 477.668 Euro. Innerhalb OWLs verteilen sich die Projekte nahezu gleich: Je zwei Bewilligungen gingen in die Kreise Gütersloh (zusammen 115.000 Euro), Minden-Lübbecke (134.515 Euro), Höxter (152.597 Euro) und Paderborn (120.197 Euro) sowie die kreisfreie Stadt Bielefeld (173.210 Euro). Antragsteller aus den Kreisen Herford (52.500 Euro) und Lippe (63.643 Euro) waren mit je einem Projekt erfolgreich. Darüber hinaus bewilligte die Bezirksregierung Detmold knapp 80.000 Euro für die OWL GmbH zum Ausbau aller zdi-Zentren in der Region.

Das Förderprogramm ist Teil der Gemeinschaftsinitiative „Zukunft durch Innovation (zdi)“. Zu den 44 Vorhaben, die 2012 und 2013 landesweit bewilligt wurden, gehören 15 Schülerlabore und 29 lokale zdi-Netzwerke in ganz NRW. Die Fördermittel von Land und EU werden über die Bezirksregierung Detmold administriert. Insgesamt gibt es in NRW mittlerweile 42 zdi-Zentren und 42 Schülerlabore. Jedes Jahr nutzen rund 300.000 junge Menschen die vielfältigen Angebote der Gemeinschaftsinitiative. Etwa 40 Prozent davon sind Mädchen und junge Frauen. Im vergangenen Studienjahr haben sich rund 77.600 Erstsemester in einen technischen, natur- oder ingenieurwissenschaftlichen Studiengang eingeschrieben. Das sind 7,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Damit hat sich die Zahl der Studienanfänger, die sich für diese Studiengänge entschieden haben, in Nordrhein-Westfalen in den vergangenen fünf Jahren nahezu verdoppelt. Besonders beliebt waren die Fächer Informatik, Maschinenbau/Verfahrenstechnik und Elektrotechnik.

PERSONALIEN

Foto: Stadt Paderborn

Heinz Paus

Mit einem einstimmigen Votum hat der Senat der Universität Paderborn die Verleihung der Ehrenbürgerwürde an Bürgermeister **Heinz Paus** beschlossen. Paus, so heißt es in der Begründung, habe viele bedeutende und unübersehbare Zeichen für eine breite und besonders erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen der Stadt und der Universität gesetzt. Ehrenbürger der Universität Paderborn können Persönlichkeiten werden, die der Hochschule in besonderer Weise verbunden sind. Paus, der seit 1999 Bürgermeister der Stadt Paderborn ist, habe die Bemühungen, Paderborn als Universitätsstadt zu etablieren, massiv vorangetrieben. In der 41-jährigen Geschichte der Universität Paderborn wird Paus zehnter Ehrenbürger der Hochschule sein, teilt die Uni mit. Zuvor wurden unter anderem Herbert Schwiete, ehemaliger Bürgermeister (1989), Wilhelm Ferlings, ehemaliger Stadtdirektor von Paderborn, und Renate Nixdorf (beide 1994) sowie Wilhelm Lüke, ehemaliger Bürgermeister (1999), und Prof. Dr. Craig Dean Willis, Präsident der Lock Haven University of Pennsylvania (2000), die Ehrenbürgerschaft verliehen.

Foto: Universität Paderborn

Prof. Dr. Dr. h. c. Wolfgang Weber

Prof. Dr. Dr. h. c. Wolfgang Weber, von 1995 bis 2003 Rektor der Universität Paderborn, feierte seinen 75. Geburtstag. Weber war seit 1985 Professor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Personalwirtschaft, an der Universität Paderborn. Er studierte in Heidelberg und Mannheim. 1980 wurde Weber an der Universität Mannheim habilitiert. Weber war Gründungsdekan der Fakultät Wirtschafts- und Sozialwissenschaften der Universität Hamburg und ist Ehrenringträger der Stadt Paderborn, teilt die Uni Paderborn mit.

TIPP

eBUSINESSLOTSE
INFOBÜRO FÜR UNTERNEHMEN
OSTWESTFALEN-LIPPE

Die Kunst, die richtige IT-Lösung zu finden – Ein strukturierter Prozess kann Unternehmen vor Fehlinvestitionen bewahren: Jedes Unternehmen muss sich regelmäßig mit der Auswahl neuer IT-Lösungen, das heißt der Auswahl von Hard- und Software, auseinandersetzen. Dies ist nötig, um mit der technologischen Entwicklung Schritt zu halten, außerdem werden Geschäftsprozesse zunehmend digitalisiert. Es gibt eine Vielzahl unterschiedlichster IT-Lösungen, um Geschäftsprozesse zu unterstützen und effizienter zu gestalten. Doch welche IT-Lösung ist die Richtige? Kleine und mittelgroße Unternehmen sehen sich – immer öfter auch unbewusst – mit dieser Frage konfrontiert. Dabei kann es unterschiedliche Auslöser geben, dass sich Unternehmen mit der Anschaffung von neuer Hard- oder Software beschäftigen müssen: durch Wachstum, den Wunsch, von überall arbeiten zu können oder eine veraltete Hardware. Um die passende IT-Lösung zu finden, sollten Unternehmen einem systematischen Prozess folgen. Dieser beginnt mit dem Beschreiben der groben Anforderungen und im zweiten Schritt dem Festlegen des Sollzustandes in einem Lastenheft. Anschließend werden Angebote gesucht und mit Hilfe von Kriterien eingegrenzt. Schließlich erfolgt die finale Bewertung und Entscheidung für ein Angebot. Dieser Auswahlprozess für IT-Lösungen sollte als Geschäftsprozess im Unternehmen fest verankert werden.

Einen weiteren Einblick in die Auswahl von IT-Lösungen gibt am **Donnerstag, 22. Mai,** die Veranstaltung „Die Kunst, die richtige IT-Lösung zu finden“ des eBusiness-Lotsen Ostwestfalen-Lippe. Veranstaltungsort ist die Zukunftsmeile 1 in Paderborn, Beginn ist um 15.30 Uhr. Weitere Informationen zu der Veranstaltung sowie Leitfäden und Checklisten zu diesem und anderen Themen im Netz unter: **www.ebusinesslotse-owl.de**

Mittelstandsbörse Katar – kleines Land bietet große Chancen

Foto: ©Xtravagant/Fotolia

Die Vergabe der Fußballweltmeisterschaft 2022 nach Katar hat das Wüstenemirat auf der arabischen Halbinsel endgültig ins Rampenlicht der internationalen Öffentlichkeit gebracht. Nachdem in den vergangenen Jahren vor allem die Inbetriebnahme von Großprojekten im Öl- und Gassektor zu beeindruckenden Steigerungen des Bruttoinlandprodukts von real bis zu 16 Prozent beigetragen hat, musste sich auch Katar von zweistelligen Wachstumszahlen verabschieden. Trotzdem, das kleine, aber sehr leistungsstarke Emirat wird bis zur geplanten Fußball-WM 2022 und für die Erreichung der „Qatar National Vision 2030“ eine Bandbreite von geplanten Projekten realisieren. 200 Milliarden US-Dollar werden investiert – die Bauwirtschaft boomt und stellt Katar vor große Herausforderungen. Ein komplett neues Schienennetz für den Personen- und Frachtverkehr, der Bau eines neuen Hafens, das Urbanisierungsprojekt „Lusail“ für zukünftig 250.000 Einwohner, ein saniertes und modernisiertes Wasser- und Abwassernetz, eine Aufstockung von derzeit 20.000 Gästezimmern auf 95.000 – sind nur ein Auszug von den Plänen, die sich zurzeit in der ersten Umsetzungsphase befinden.

Die Geschäftsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen – nicht nur für multinationale Konzerne und Global Player, sondern auch für mittelständische Firmen – in diesem lukrativen, aber nicht einfachen Markt sind vielfältig. Zahlreiche deutsche Firmen haben sich bereits in Katar engagiert und angesiedelt – das Gütesiegel „Made in Germany“ wird in dieser Region sehr hoch angesehen.

Katar arbeitet ehrgeizig neben medienwirksamen Großevents auch an vielen kleinen, überschaubaren Projekten – genau der richtige Markt für ein mittelständisches Unternehmen. Um an Aufträge für solche Maßnahmen zu kommen, müssen sich Unternehmen unbedingt vor Ort zeigen. Dazu bietet die Mittelstandsbörse Katar die Gelegenheit, erste Kontakte zu knüpfen.

Die Teilnahme lohnt sich für Unternehmen aus den Bereichen Bautechnik, Baumaschinen, Innenausbau, Kommunale Dienstleistungen, Reinigung, Wassertechnik, Entsorgung, Sanitärwirtschaft, Wärme, Kälte, Klima, Umwelt.

Parallel zur Mittelstandsbörse findet die Messe „ProjectQatar“ statt. Ein Besuch dieser für Katar zentralen internationalen Messe für Bautechnik, Baumaterialien und Umwelttechnik bietet zusätzlich Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme mit arabischen Unternehmen und den markterfahrenen deutschen Ausstellern des „German Pavilion“.

Die Mittelstandsbörse in Doha findet statt am **Montag, 12.,** und **Dienstag, 13. Mai.** Die Kosten für das Fachprogramm betragen 800 Euro, zuzüglich Mehrwertsteuer. Die individuelle An- und Abreise erfolgt am 11. beziehungsweise 14. Mai.

Anmeldeschluss für die Mittelstandsbörse Katar ist am **Donnerstag, 17. April.**

KONTAKT

Ines Ratajczak, IHK
Tel.: 0521 554-101
E-Mail:
i.ratajczak@ostwestfalen.ihk.de

WIR UNTERNEHMEN WELTWEIT.

8. IHK-Außenwirtschaftstag NRW

Auf Auslandsmärkten heimisch werden

Zum achten Mal findet in diesem Jahr der Außenwirtschaftstag NRW statt. Federführend unter den IHKs in NRW ist diesmal die IHK Köln. Am **Donnerstag, 11. September,** werden rund 800 Besucher zu der Veranstaltung im Gürzenich erwartet. Eingeladen sind alle Unternehmer, die im Ausland aktiv sind oder sein wollen. Vor allem kleinere und mittlere Unternehmen sollen angesprochen werden. In neun Workshops werden Fachthemen erörtert, darunter Finanzierung und Sicherung von Auslandsgeschäften, Geschäftschancen in Asien und Nordamerika, Zoll oder Compliance beim Export. Zudem werden sich internationale Unternehmen, Hochschulen und andere Einrichtungen als Aussteller präsentieren. In einer eigenen AHK-Lounge können Unternehmer mit Vertretern von rund 50 Auslandshandelskammern in Kontakt kommen. Dr. Benedikt Hüffer, Vizepräsident der IHK NRW und Präsident der IHK Nord Westfalen, wird die Veranstaltung gemeinsam mit NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin eröffnen. Weitere Informationen unter:
www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

KONTAKT

Alexander Hoeckle, IHK Köln
Tel.: 0221 1640-550
E-Mail:
alexander.hoeckle@koeln.ihk.de

Italiens Wirtschaft bietet vielfältige Chancen

Zum Jahreswechsel sollte die Wirtschaft in Italien durch die steigende Exportnachfrage und Erholung der Investitionen zum ersten Mal seit über zwei Jahren wachsen. Die rückläufige Binnennachfrage, die in unterschiedlichem Maße jede Kernbranche der italienischen Wirtschaft betrifft, führte dazu, dass sich die Unternehmen immer mehr auf die Exportnachfrage stützen. Bestimmte Branchen, nämlich die sogenannten „Vier A“ – Alimentazione (Nahrungsmittel), Abbigliamento (Bekleidung/Mode), Arredamento (Einrichtung/Design) und Automazione (Automatisierungstechnik/Maschinenbau) –, profitieren besonders vom hohen Ansehen der Marke „Made in Italy“ sowie der Kaufkraft in den Industriestaaten und den Schwellenländern. Die italienischen Unternehmen in diesen Branchen bieten überwiegend im Hochpreissegment an. Der Maschinen- und Anlagenbau ist einer der Kernsektoren der italienischen Industrie, und die hohe Exportnachfrage aus den USA und den Schwellenländern hält an. Die Ausrüstungsinvestitionen werden voraussichtlich 2014 steigen, was der Branche einen wichtigen Impuls verleihen könnte. Das Marktvolumen für IKT lag Ende 2013 bei 68,1 Milliarden Euro. Nur einzelne Bereiche, wie Infrastrukturinvestitionen, PC sowie Cloud Computing können ein Wachstum verzeichnen. Im europäischen Vergleich hat Italien erheblichen Nachholbedarf, um die Ziele der digitalen Agenda für Europa bis 2020 zu erreichen. Die seit 2012 eingeführte nationale Strategie liefert erste Impulse. Insbesondere in diesem Bereich gibt es große Absatzchancen für deutsche ITK-Unternehmen. Auch die Entsorgungswirtschaft hat in Italien einen großen Nachholbedarf. Einerseits kann die Recyclingbranche ihre Kapazitäten kaum auslasten, da die Mülltrennung unterentwickelt ist. Zum anderen mangelt es an Verbrennungs- und Deponiekapazitäten, so dass große Abfallmengen exportiert werden müssen. Die stetig wachsende Recyclingquote und der Bedarf an neuen Technologien bieten Chancen für deutsche Unternehmen. Während einer eintägigen Kooperationsbörse wird in diesem Jahr in Mailand eine Business-Plattform für deutsche Unternehmen geschaffen, um individuelle Vertriebsgespräche mit potenziellen italienischen Geschäftspartnern zu führen. Die Gesprächstermine werden im Vorfeld unternehmensspezifisch akquiriert. Die Vermittlung der potenziellen Geschäftspartner erfolgt somit individuell und ist branchenunabhängig. Die eintägige Mittelstandsbörse findet statt am **Donnerstag, 10. Juli,** in den Räumen von Mercedes-Benz, Milano Spa. Beginn ist um 10 Uhr, die Kooperationsbörse endet um 17 Uhr. Die Teilnahme an der Börse kostet 600 Euro, zuzüglich Mehrwertsteuer. Die Anreise erfolgt individuell. Anmeldeschluss für die Mittelstandsbörse in Mailand ist **Donnerstag, 15. Mai.**

Foto: ©Vladimir Mucibabic/Fotolia

KONTAKT

Jens Heckeroth, IHK
Tel.: 0521 554-250
E-Mail:
j.heckeroth@ostwestfalen.ihk.de

TERMIN

Italien Intensiv
Intensivberatung in individuellen Einzelgesprächen mit Lara Scholz, AHK Italien
Donnerstag, 8. Mai
Terminierte Gespräche in der IHK Ostwestfalen
40,- Euro pro Teilnehmer

KONTAKT
Sara Rüweler, IHK
Tel.: 0521 554-161
E-Mail: s.rueweler@ostwestfalen.ihk.de

Mehr Rechtssicherheit für Online-Händler

Der deutsche Gesetzgeber hat die **EU-Richtlinie für Verbraucher** in nationales Recht umgesetzt. Am **13. Juni 2014** treten die **Neuregelungen** im Versandhandel **ohne Übergangsfrist** in Kraft. **Online-Händler** müssen sich beim **Widerrufsrecht umstellen.**

Der Kunde für die Ski-Jacke kommt aus München, die Interessentin für die Special-Edition-Box mit den kompletten CDs ihrer Lieblingsband schickt ihre Kauforder aus Marseille und die Autoersatzteile werden aus Dresden geordert: In Zeiten des Internet-Handels aus Kundensicht kein Problem, aber für Online-Händler steckten die Fallstricke oft im Detail. Mit den neuen Gesetzen zum Versandhandel werden ab Mitte diesen Jahres die bisher gültigen Regelungen hinfällig. Zukünftig wird möglich, was die Wirtschaft schon lange fordert: dass Online-Händler in der EU mit vertretbarem rechtlichen Aufwand handeln können, weil Rechtsvorschriften harmonisiert werden. Die wichtigsten Änderungen im Überblick:

- Die Widerrufsfrist wird in ganz Europa auf 14 Tage vereinheitlicht.
- Es wird europaweit eine einheitliche Musterwiderrufsbelehrung geben.
- Zur Erklärung des Widerrufs muss der Händler dem Verbraucher ein Formular zur Verfügung stellen, welches dieser ausfüllen und an den Online-Händler schicken kann. Der Händler ist verpflichtet, dem Verbraucher das Formular zur Verfügung zu stellen.

Foto: ©momius/Fotolia

- Der Kunde muss seinen Widerruf eindeutig erklären und kann die Ware nicht einfach kommentarlos zurückschicken.
- Es wird kein Rückgaberecht mehr geben, das bislang alternativ zum Widerrufsrecht eingeräumt werden konnte.
- Widerruft der Verbraucher den Vertrag, gilt zukünftig für beide Seiten eine Frist von 14 Tagen für die Rückgewähr der empfangenen Leistungen. Für den Online-Händler vorteilhaft: Er hat ein Zurückbehaltungsrecht an dem Kaufpreis, bis er die Ware erhalten hat oder ihm die Absendung nachgewiesen wird.
- Im Widerrufsfall muss der Verbraucher die Kosten der Rücksendung tragen, vorausgesetzt, der Unternehmer hat ihn vorab darüber informiert. Eine gesonderte Vereinbarung ist hierfür aber nicht mehr nötig. Damit wird die deutsche 40-Euro-Klausel hinfällig. Der Online-Händler kann die Rücksendekosten aber freiwillig übernehmen.
- Der Händler ist im Widerrufsfall lediglich verpflichtet, die Standardkosten für die Hinsendung der Ware zum Kunden zu tragen.
- Bei nicht paketversandfähiger Ware hat der Online-Händler die Höhe der Rücksendekosten in der Widerrufsbelehrung anzugeben.
- Es gibt eine Höchstgrenze für die Widerrufsfrist: Das Widerrufsrecht des Verbrauchers erlischt spätestens zwölf Monate und 14 Tage nach dem Vorliegen der Voraussetzungen für den Fristbeginn, unabhängig davon, ob die Widerrufsbelehrung ordnungsgemäß war.
- Außerdem gibt es neue Ausnahmen vom Widerrufsrecht, zum Beispiel bei versiegel-

ten Waren, die aus Gründen des Gesundheitsschutzes oder der Hygiene nicht zur Rückgabe geeignet sind und deren Versiegelung entfernt wurde.

- Der Händler darf für Zahlungen mit Kreditkarte oder anderen bestimmten Zahlungsmitteln nicht über Zuschläge mitverdienen und er muss dem Verbraucher mindestens ein zumutbares Zahlungsmittel zur Verfügung stellen, mit dem er ohne Aufschläge seine Rechnung begleichen kann.
- Der Kunde muss zukünftig nach Vertragsschluss über eine Kundenhotline mit dem Händler in Kontakt treten können, und diese Telefonnummer muss klar kommuniziert werden. Dafür dürfen keine höheren Kosten als der Grundtarif berechnet werden.
- Checkboxen, mit denen Kunden Zusatzleistungen bestellen können, dürfen nicht mehr automatisch angehakt sein.

> Lars Henning Döhler, IHK

„Unternehmen können das Potenzial, das im europäischen Binnenmarkt liegt, stärker nutzen"

Herr Rätze, am 13. Juni treten die neuen Regelungen für den Handel im Internet in Kraft. Ein Grund zur Freude für Online-Händler?

Rätze: Ohne Frage ist diese EU-Richtlinie ein Riesenschritt in Sachen Rechtsangleichung innerhalb Europas. Zukünftig wird möglich, was die Wirtschaft schon lange fordert: dass Online-Händler in der EU mit vertretbarem rechtlichen Aufwand handeln können, weil (fast) gleiche Vorschriften gelten. Grundlage hierfür ist die nach einigem Hin und Her doch beschlossene „Vollharmonisierung" im Fernabsatzrecht, die kaum Spielräume für nationale Sonderregelungen lässt. Dies führt zu mehr Rechtssicherheit. So können Unternehmen das Potenzial, das im europäischen Binnenmarkt liegt, stärker nutzen.

Welche Maßnahmen sollten Online-Händler jetzt konkret ergreifen?

Rätze: Auf jeden Fall sollten sich Händler frühzeitig genau informieren, welche Änderungen auf sie zukommen. Viele Texte im Online-Shop müssen angepasst werden. Besondere Schwierigkeit wird dabei die Formulierung der neuen Widerrufsbelehrung bereiten. Bei derartig umfangreichen Gesetzesänderungen ist immer große Genauigkeit gefragt, sonst widersprechen FAQ schnell den AGB oder den tatsächlichen Abläufen im Shop. Eventuell sollten sich Händler hier auch schon früh Beratung einholen, da korrekte Formulierungen für den juristischen Laien immer schwierig sind.

Foto: Trusted Shops

Martin Rätze

ZUR PERSON

Martin Rätze ist Diplom-Wirtschaftsjurist und seit 2008 in der Rechtsabteilung von Trusted Shops tätig, einem seit 1999 europaweit im Bereich der Zertifizierung und Betreuung von Online-Händlern tätigen Unternehmen. Er ist zudem Autor im Shopbetreiber-Blog, auf t3n.de sowie in juristischen Fachzeitschriften.

Vor welchen weiteren Herausforderungen stehen Online-Händler nach der Novellierung?

Rätze: Das Gesetz zur Umsetzung der Verbraucherrechterichtlinie ist an vielen Stellen noch unklar. Leider müssen Händler wohl damit rechnen, dass so manche Detail-Frage erst nach vielen Abmahnungen von der Rechtsprechung abschließend geklärt werden kann. Aus wirtschaftlicher Sicht wird die Entscheidung „Wer trägt die Versandkosten beim Widerruf?" für jeden Händler noch eine Herausforderung werden. Hier sollte man genaue Berechnungen anstellen und für sich entscheiden, wie man diese Frage beantwortet.

TERMIN

Am Freitag, 13. Juni, tritt das neue Verbraucherrecht in Kraft. Damit verbunden sind zahlreiche Änderungen für Online-Händler. So wird beispielsweise das Widerrufsrecht erneut vollständig reformiert. Außerdem ändern sich die Informationspflichten. Damit dieser Tag für Online-Händler kein „Freitag, der 13." wird, informiert die IHK Ostwestfalen ausführlich über die kommenden Änderungen in ihrer kostenlosen Veranstaltung „Das neue Verbraucherrecht 2014 – Änderungen für den Onlinehandel" am **Dienstag, 13. Mai,** von 16 bis 19 Uhr, in der IHK in Bielefeld. Referent ist Martin Rätze von Trusted Shops. Um Anmeldung wird gebeten.

KONTAKT
Kerstin Seitz, IHK
Tel.: 0521 554-160
E-Mail: k.seitz@ostwestfalen.ihk.de
Online: www.ostwestfalen.ihk.de

> UNTERNEHMENSBÖRSE

Die Börse hilft bestehenden Unternehmen, einen Nachfolger beziehungsweise einen aktiven Teilhaber zu finden. Sie steht ebenso allen Interessierten offen, die eine Unternehmensnachfolge anstreben. Ausgeschlossen sind rein finanzielle Beteiligungen, wie zum Beispiel stille Teilhaberschaften sowie Immobilienofferten. Sofern Sie an einer Anzeige interessiert sind, reichen Sie uns bitte schriftlich und unter Bezugnahme auf die entsprechende Chiffre-Nummer Ihre Bewerbungsunterlagen ein:

IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
Elsa-Brändström-Str. 1–3
33602 Bielefeld
Petra Heidemeier-Thiele
E-Mail:
p.heidemeier-thiele@ostwestfalen.ihk.de

Überregionale Angebote finden Sie im Internet: **www.nexxt-change.org**

Angebote:

BI-UA-042/12 – Zwei in unmittelbarer Nähe liegende Apotheken stehen zum Verkauf, von denen eine Apotheke im Vorfeld geschlossen wird. Die zum Verkauf stehende Apotheke liegt im ländlichen Raum in NRW, an der Grenze zu Niedersachsen. Die Apotheke befindet sich im Ortszentrum des größeren Ortes, der den zentralen Mittelpunkt für drei weitere Ortschaften darstellt. Der nächste Mitbewerber ist in zirka 6–9 km Entfernung. Zwei Arztpraxen befinden sich im Haus, zwei weitere in der näheren Umgebung. Die Apotheke verfügt über eine Kundendatei von etwa 2.300 Kunden. Der Verkauf erfolgt wegen fehlender Altersnachfolge. Angebotspreis: 150.000 Euro.

BI-UA-045/12 – Die im Jahr 1971 am Standort gegründete Apotheke befindet sich in verkehrsgünstiger Lage in Ostwestfalen, im Dreieck Osnabrück, Bielefeld, Minden und steht wegen mangelnder Nachfolge zum sofortigen Verkauf. Der heutige Inhaber führt die Apotheke seit 1987 sehr erfolgreich. Der Umsatz liegt bei zirka 1,5 Millionen Euro bei einer guten Ertragslage. Die Einrichtung und der Zustand der Apotheke sind gepflegt und bedürfen keiner weiteren Investitionen. Die Offizin hat eine Größe von rund 94 m². Ebenfalls zum Verkauf wird die Gesamtimmobilie mit einem zirka 2.400 m² großen Grundstück angeboten. Das Gebäude mit rund 400 m² Nutzfläche stammt aus dem Jahr 1970, wurde mehrfach renoviert und ist in einem gepflegten, renovierungsfreien Zustand. Die Gebäudenutzfläche verteilt sich auf zirka 40 Prozent Apothekennutzung und auf zirka 60 Prozent Privatnutzung. Dem Käufer der Apotheke wird eine qualifizierte Einarbeitung garantiert. Der zeitliche Ablauf ist frei vereinbar. Für die Apotheke liegt eine ausführliche Unternehmensbeschreibung vor sowie ein Wertgutachten für die Immobilie. Angebotspreis: 100.000 Euro, plus Warenbestand, plus Immobilie.

BI-UA-030/13 – Unternehmen im Bereich Steuerungsfertigung | Projektierung | Verteilungsbau zu verkaufen. Unser Unternehmen wurde 1983 gegründet und konnte über die Jahre hinweg stetig und geduldig wachsen. Im Mittelpunkt stehen unsere zurzeit 48 Mitarbeiter, die es gewohnt sind, im Team zu arbeiten. Unsere Mitarbeiter verfügen über hervorragende fachliche Qualifikationen und sind hochmotiviert. Unsere Fertigung ist zudem äußerst flexibel organisiert. Diese beiden Elemente bürgen für Qualität und sichern unsere Wettbewerbsfähigkeit. Wir sind ein expandierender Zulieferer für den Maschinen- und Anlagenbau. Als Spezialist für Prozess-Automatisierung finden unsere Steuerungen ein weltweites Einsatzgebiet, unter anderem für die Öl- und petroleumfördernde-, die Kosmetik- und Pharmaindustrie, die kunststoffverarbeitende Industrie und den Fahrzeugbau. Unsere gute Marktposition basiert auf unserer hohen Kompetenz im technischen Bereich und auf unserer klaren Kundenorientierung.

BI-UA-049/13 – Sonnenstudio aus Altersgründen zu verkaufen. Das Studio befindet sich in einem attraktiven Wohn- und Geschäftshaus in einer ostwestfälischen Kleinstadt, zentrale Lage, 15 km von Bielefeld entfernt. Es verfügt über acht Kabinen, eventuell erweiterbar, mit moderner und geschmackvoller Ausstattung, sowie ausreichend eigener Parkplätze. Das Studio existiert seit 25 Jahren und hat einen ausgezeichneten Ruf sowie einen festen Kundenstamm. Selbstverständlich ist es nach den gesetzlichen Vorgaben der UV-Schutzverordnung (EU-Norm) ausgestattet. Gerätepässe liegen vor, ebenso Wartungs- und Beratungsdokumentationen. Anfangs kann nach Übernahme Unterstützung geboten werden. Der Verkauf ist provisionsfrei. Ein Fingernagelstudio kann nicht integriert werden.

BI-UA-075/13 – Nachfolger für Druckerei gesucht. Vorstufe, Offsetdruck, UV-Offsetdruck, Weiterverarbeitung, Digitaldruck, Textildruck, Folienbeschriftungen.

BI-UA-018/14 – Dieses erfolgreich geführte Schreibwarengeschäft liegt in einer Top-Lage im Nordosten Nordrhein-Westfalens. Das hier angebotene Sortiment reicht von Schreibwaren, über den allgemeinen Schulbedarf, Geschenkartikeln, Bürobedarf, sowie einem Online- und DPD-Shop. Auf Grund der großen Beliebtheit des Betriebs und seiner qualifizierten Beratung verfügt das Schreibwarengeschäft über einen großen Stammkundenanteil, welcher durch positive Mund-zu-Mund-Propaganda stetig wächst. An dem Standort sind mehrere Schulen ansässig, was als weiterer Vorteil gesehen werden kann. Eine Einarbeitungszeit sowie Vorstellung bei der Kundschaft wird auf Wunsch von dem Inhaber zugesichert. Die Grundstücksgröße beträgt 752 m² und das Gebäude wurde seit dem Bau in 1910 mehrfach renoviert und kernsaniert, sodass es sich in einem guten Zustand befindet. Im ersten Stockwerk steht für den Erwerber eine Inhaberwohnung mit 130 m² mit einem zusätzlichen Dachgarten zur Nutzung bereit. Eine weitere vermietete Wohnung befindet sich im zweiten Stockwerk und wurde erst 2012 komplett renoviert. Der Verkauf erfolgt ausschließlich aus Altersgründen. Bei Interesse geben Sie bitte unsere Refe-renz-Nummer 331437-lv an.

BI-UA-019/14 – Zum Verkauf steht hier ein gut gehendes und komplett eingerichtetes Figurstudio für Frauen. Seit mehr als sieben Jahren in Bielefeld Mitte tätig. Mehrjähriger guter Kundenstamm, wodurch regelmäßiges Einkommen gesichert ist. In gepflegten Räumen (keine Investition nötig) mit verlässlichem und gut eingearbeiteten Personal abzugeben. Letzter Jahresumsatz/Preis/Anzahl der Mitarbeiter nach persönlichem Gespräch.

BI-UA-021/14 – Aufgrund erheblicher gesundheitlicher Probleme des geschäftsfüh-

renden Gesellschafters möchten wir unseren Online-Shop verkaufen. Der Umsatz beträgt 500.000 Euro. Die Kernsortimente umfassen Artikel aus den Bereichen Oral Care, Spielwaren und Artikel rund um den Tee. Daneben wurden im letzten Jahr erste Sortimentserweiterungen in den Segmenten Tierbedarf sowie Rasensamen und Gartenbedarf vorgenommen. Eigene Prozesse sorgen dafür, dass die Widerruf- und Rückgabequote extrem niedrig ist. Neben dem eigenen Shop verkaufen wir auf allen gängigen Plattformen. Zum Teil sind wir dort schon seit Jahren erfolgreich und mit sehr guten Bewertungen tätig. Die Firma soll mit allen Aktiva und Passiva übernommen werden. Die Passiva beinhalten neben Lieferantenverbindlichkeiten Darlehen mit einem sehr günstigen Zinssatz. Der geringe Kaufpreis deckt die Einrichtung der Shops mit allen Artikeln. Wegen der geleisteten Vorarbeiten ist das Unternehmen für Neueinsteiger und andere im Zuge der Sortimentserweiterung interessant. Bei einer Übernahme ist eine aktive Unterstützung und Betreuung auf Wunsch gewährleistet.

BI-UA-022/14 – Bereits in der dritten Generation wird dieses lukrative Gasthaus im Familienbesitz geführt. In einer zentralen Lage befindet sich der Betrieb auf einem 1.320 m² großen Grundstück und verfügt über eine gutbürgerliche deutsche Küche. Viele Vereine und Gruppen nutzen das Lokal seit Jahrzehnten als Stammlokal. Der teilbare Saalbetrieb, welcher eine Bewirtung von bis zu 100 Personen zulässt, wird sehr gerne für Familienfeiern jeder Art genutzt. Im Keller befinden sich zwei Kegelbahnen und im Erdgeschoss die Gaststätte, Küche, der Saalbetrieb, sowie Toilettenanlagen. Das erste Obergeschoss verfügt über zwei Wohnungen. Wohnung 1 ist 160 m² groß und mit einer großen überdachten Terrasse ausgestattet. Wohnung 2 ist zurzeit vermietet, hat eine Fläche von 65 m² und einen Balkon. Im Dachgeschoss ist eine weitere Wohnung, 118 m² groß und ebenfalls vermietet. Ein separates Nebengebäude mit zwei Garagen, à 70 m² Nutzfläche, ist aktuell ebenfalls gewerblich vermietet. Ein großer Parkplatz bietet die Möglichkeit der Erweiterung des Gasthauses mit Hotelzimmern oder anderen Ideenverwirklichungen. Der Verkauf erfolgt ausschließlich aus gesundheitlichen Gründen. Bei Interesse geben Sie bitte unsere Referenz-Nummer 331463-ek an.

BI-UA-025/14 – Erfolgreich geführter Online-Shop mit festem Kundenstamm und parallel sehr gut etabliertes Kinderfachgeschäft als Ladenlokal in guter Lage und mit günstiger Miete aus gesundheitlichen Gründen zu verkaufen. Seit fast acht Jahren befindet sich dieses Geschäft in 32457 Porta Westfalica in gepflegter Umgebung. Der vorhandene Kundenstamm besteht aus regelmäßigen Kunden, die das Preis-Leistungs-Verhältnis der hochwertigen Marken-Neuware zu schätzen wissen. Der fertige und gut benutzte Online-Shop sowie die gut frequentierte Facebookseite bieten weiteres Potenzial. Der große Stamm an Lieferanten hochwertige Marken ist vorhanden. Als Existenz nutz- und weiter ausbaubar, mit guter Perspektive. Kurzfristig aus gesundheitlichen Gründen an Nachfolger zu verkaufen.

BI-UA-026/14 – Aus Altergründen suche ich einen Nachfolger für mein Braut- und Abendmodegeschäft. Das Ladenlokal befindet sich seit 1986 im Kreis Gütersloh.

BI-UA-027/14 – Das Geschäft wurde von der Inhaberin 1972 gegründet und befindet sich in einer mittleren Kleinstadt im Kreis Gütersloh. Der Laden ist Eigentum und 65 m² groß. Die Arbeits-, Sozial- und Lagerräume umfassen 132 m². Parkplätze vor und hinter dem Haus. Das Geschäft befindet sich im Zentrum in 1A-Lage in guter Lauflage. In unmittelbarer Nachbarschaft befinden sich das Rathaus, die Sparkasse und eine gut frequentierte Bäckerei. Hochwertige Ladeneinrichtung und Inventar, Büro, Küche sollte möglichst übernommen werden. Es ist auch sinnvoll, den Warenbestand weitgehend zu übernehmen, damit der Bruch durch den Inhaberwechsel nicht so stark ist. Die Ware ist hochwertige, ausgesuchte, aktuelle Keramik, Seidenblumen, Kerzen, Heimtextilien wie Kissen, Tischläufer etc. Auch Mitarbeiterinnen können gegebenenfalls übernommen werden. Eine Floristin in Halbtagsstellung und eine Floristin in 450-Euro-Anstellung. Jahresumsatz 170.000 Euro Übernahmetermin nach Absprache.

Außerhalb des IHK-Gebiets (bitte direkt die angegebene IHK anschreiben):
Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold, Leonardo-da-Vinci-Weg 2, 32760 Detmold

LIP-UA-584 – Blumengeschäft mit Geschenkartikeln – gut eingeführt, fester Kundenstamm – sucht ernsthaften interessierten Nachfolger. Mietverhältnis kann übernommen werden.

LIP-UA-585 – Blumenfachgeschäft in Bad Salzuflen sucht ab sofort einen Nachfolger.

LIP-UA-586 – Unternehmen für Sicherheitstechnik sucht Nachfolger. Zu den Hauptaufgaben zählt die Montage und Instandhaltung von Brandmeldeanlagen. Das Unternehmen ist bundesweit tätig und hat derzeit sieben Mitarbeiter. Großer Kundenstamm vorhanden. Der Nachfolger sollte Fachkenntnisse aus dem Bereich der Brandmeldetechnik, der Planung und Montage haben.

Nachfragen:

BI-UN-015/13 – Sie wünschen sich, dass Ihr Unternehmen weiter fortbesteht und erfolgreich in die Zukunft geführt wird? Sie suchen einen Geschäftsführer-Nachfolger, der mit Respekt und Anerkennung weiterführt, was Sie in den letzten Jahren aufgebaut haben? Sie haben es nicht eilig mit dem Geschäftsübergang, weil Sie Ihren Nachfolger gründlich einführen wollen. Auch weil Sie sich für Ihre Mitarbeiter verantwortlich fühlen, interessiert es Sie, eine gute, richtige und langfristige Entscheidung zu treffen. Ich bin Kaufmann (47, Betriebswirt, Region OS/GT) mit Eigenkapital, breite, über 25-jährige selbständige Geschäftserfahrungen (auch Russland), flexibel bezüglich Standort und Branche: Handel, Dienstleistung, Produktion – sofern die technische Seite zumindest anfangs noch durch einen Mitarbeiter verantwortet wird. Notwendige Kenntnisse und Voraussetzungen sollten wir besprechen.

BI-UN-007/14 – Kunststoffverarbeitendes Unternehmen gesucht. Suche aktive Beteiligung mit späterer Übernahmeoption an Kunststoff-Unternehmen im Raum OWL (andere Standorte auch möglich). Unternehmensgröße ideal 2–10 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. Auch gerne wirtschaftlichen Sanierungsfall mit guter technischer Basis.

RECYCLINGBÖRSE

Mit der IHK-Recyclingbörse bietet die IHK-Organisation ihren Mitgliedsunternehmen, aber auch allen anderen Unternehmen, eine benutzerfreundliche Internet-Plattform für das Angebot und die Suche nach verwertbaren Abfällen an. Dabei gelten die traditionellen Grundsätze der IHK-Recyclingbörse: Lange bevor das neue Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz in Kraft trat, waren gewerbliche Abfallerzeuger und -besitzer interessiert, Abfälle möglichst zu vermeiden oder zu verwerten anstatt zu beseitigen. Die IHK-Recyclingbörse führt das Angebot von und die Nachfrage nach verwertbaren Abfällen zusammen und ist damit heute aktueller denn je. Jedes Unternehmen kann mit der IHK-Recyclingbörse konkrete geldwerte Vorteile erzielen.

Einstellung von Inseraten

Interessierte Unternehmen haben die Möglichkeit, nach Eingabe der Firmendaten ihre Angebote an oder Suche nach verwertbaren Abfällen selbst einzustellen. Dabei können sie entscheiden, ob das Inserat chiffriert oder unter Angabe der Kontaktdaten im Internet erscheint. Die Industrie- und Handelskammern übernehmen die Qualitätssicherung und schalten das Inserat zur Veröffentlichung im Internet frei. Bei Bedarf übernehmen die Industrie- und Handelskammern auch weiterhin die Eingabe von Inseraten, sofern diese vom Inserenten nicht direkt online eingegeben werden können.

Vermittlung von Inseraten

Die Vermittlung der Inserate erfolgt automatisiert: Meldet sich ein Interessent auf ein Inserat in der Recyclingbörse, so wird der Inserent umgehend per E-Mail informiert und kann Kontakt mit dem Interessenten aufnehmen. Die Einstellung und Vermittlung von Inseraten ist ein kostenloses Angebot der Industrie- und Handelskammern.

Manuela Hütker
Tel.: 0521 554-102, Fax: 0521 554-5102, E-Mail: m.huetker@ostwestfalen.ihk.de
www.ihk-recyclingboerse.de

VORSCHAU OWI 05.2014

Foto: ©lazyllama/Fotolia

Brasilien, in diesem Jahr Land der Fußballweltmeisterschaft – und Gastland der internationalen IHK-Begegnungswoche „Ostwestfalen meets...“. In der Mai-Ausgabe widmet sich die OWi-Titelgeschichte der südamerikanischen Nation, und die Redaktion fragt nach, welche Erfahrungen ostwestfälische Unternehmen mit brasilianischen Geschäftspartnern gesammelt haben.

KONTAKT

Redaktion:
Heiko Stoll, Tel.: 0521 554-203,
Silke Goller, Tel.: 0521 554-140
Fax: 0521 554-103
E-Mail: redaktion@ostwestfalen.ihk.de
www.ostwestfalen.ihk.de

Anzeigenabteilung: Lars Brockmann,
Tel.: 05231 911-197, Fax: 05231 911-173
E-Mail: lbrockmann@wag-lippe.de

IMPRESSUM

Die „Ostwestfälische Wirtschaft“ ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Herausgeber: IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
Elsa-Brändström-Straße 1–3, 33602 Bielefeld
Postfach 10 03 63, 33503 Bielefeld
Tel.: 0521 554-0, Fax: 0521 554-444

Zweigstellen: Stedener Feld 14, 33104 Paderborn
Tel.: 05251 1559-0, Fax: 05251 1559-31
Simeonsplatz 3, 32427 Minden
Tel.: 0571 38538-0, Fax: 0571 38538-15

Für den Inhalt verantwortlich:
IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff

Redaktion: Dr. Christoph von der Heiden (Ltg.), Heiko Stoll, Silke Goller
Der Inhalt des Heftes wurde sorgfältig erarbeitet, dennoch können Herausgeber, Redaktion und Verlag keine Haftung für die Richtigkeit übernehmen. Beiträge, die mit dem Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, geben nicht immer die Meinung des Herausgebers wieder. Der Inhalt der Online-Ausgabe kann aufgrund von Artikel-Aktualisierungen von der Print-Version abweichen.

Titelfoto: ©ferkelraggae/Fotolia

Erscheinungsweise: monatlich

Abonnement:
Bezugspreis jährlich 24,90 Euro
einschließlich Porto und 7% MwSt.

Verlag: Werbeagentur Giesdorf GmbH & Co. KG,
Ohmstraße 7, 32758 Detmold
Geschäftsführung: Rainer Giesdorf, Rolf Giesdorf

Anzeigen:
Anke Schwarzer, Tel.: 05231 911-195,
Fax: 05231 911-173
Lars Brockmann, Tel.: 05231 911-197,
Fax: 05231 911-173
info@wag-lippe.de

Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 49
vom 1. Januar 2014 gültig.

Druck: Bösmann Medien und Druck GmbH
& Co. KG, Ohmstraße 7, 32758 Detmold

Die „Ostwestfälische Wirtschaft“ wird aus Gründen des Umweltschutzes auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

Änderung von Zustellungsdaten für IHK-Mitgliedsunternehmen:
Ulrike Stransky, Tel.: 0521 554-278
E-Mail: u.stransky@ostwestfalen.ihk.de

Änderung von Zustellungsdaten für Abonnenten:
Ronja Gottschalk, Tel.: 05231 911-196
E-Mail: rgottschalk@wag-lippe.de

Bauen – Sanieren – Gestalten

Foto: ©Gerhard Seybert/Fotolia

PFLANZEN HARMONISIEREN

Schöne, grüne und stets gut gepflegte Pflanzen am Arbeitsplatz lassen das Herz eines jeden Mitarbeiters und Chefs höher schlagen – die Arbeit macht gleich noch viel mehr Freude. Natürliches Grün wirkt harmonisierend und beinflusst die Luftfeuchtigkeit im Raum positiv. Die Pflanzen lassen sich mit einer gekonnten Auswahl an Gefäßen wunderschön integrieren. An einem kreativen und motivierenden Arbeitsplatz dürfen sie deshalb nicht fehlen. Gewächse im Raum schaffen Atmosphäre und bieten eine natürliche Oase im Büroalltag. Pflanzen können aber noch viel mehr als schön und dekorativ aussehen. Christian Engelke, Geschäftsführer von Engel und Engelke Raumbegrünung GmbH aus Bielefeld, stellt dazu fest, „dass schöne Pflanzen die Motivation fördern, die Produktivität erhöhen und so zum täglichen Wohlbefinden beitragen". Als Wandelemente bepflanzt dienen sie als Raumteiler oder Wandverblendungen. Zurzeit ganz besonders im Trend sind die vertikalen Begrünungen. Sie sorgen mit zahlreichen Pflanzen für ein angenehmeres Behagen in Büroräumen und bieten einen gelungenen Blickfang im Raum. Pflanzen-Oasen am Arbeitsplatz sind tagsüber schöne Alternativen zur freien Natur und bringen natürliche Lebendigkeit in die Gebäude. Bedingung für das Gedeihen der Pflanzen ist die fachmännische Pflege.

Gepflegte Gewächse im Raum schaffen eine behagliche Atmosphäre

Weitere Informationen unter www.raumbegruenung-owl.de

Nach der Verzinkung werden Bauteile an- und nachbearbeitet

ZUSATZLEISTUNGEN

Warum in den Arbeitsabläufen wertvolle Zeit verlieren, wenn es eigentlich ganz einfache Lösungen gibt? Der Herausforderung, Aufgaben zu optimieren, stellt sich die zur Seppeler Gruppe gehörende Verzinkerei Helling & Neuhaus mit Sitz in Gütersloh gern. Der Dienstleister im Bereich Korrosionsschutz versteht sich als „verlängerte Werkbank" seiner Kunden und bietet ihnen dank vielfältiger Zusatzleistungen einen enormen Mehrwert. „Ziel ist es, Verschwendungen in den Bereichen Logistik und Zeit zu vermeiden", so Geschäftsbereichsleiter Frank Sommer. Vor diesem Hintergrund hat Helling & Neuhaus eine eigene Abteilung zum sogenannten Anarbeiten eingerichtet. Liefert beispielsweise ein Kunde Kontaktplatten mit Gewindebohrungen an, so gilt es als branchenüblich, dass der Auftraggeber nach der Verzinkung Folgearbeiten wieder im eigenen Betrieb ausführt. Anders bei Helling & Neuhaus. Eigens geschulte Fachkräfte übernehmen Arbeiten wie das Nachschneiden der Gewinde, die Montage ganzer Baugruppen oder auch Verpackungsaufgaben. Bei Bedarf gehört auch die unmittelbare Auslieferung an den Endkunden zum Service. „Unsere Kunden bekommen auf Wunsch fertige Produkte geliefert und sparen damit Zeit und die entsprechenden Arbeitsschritte im eigenen Betrieb", betont Frank Sommer. Für eine professionelle Bewältigung der erweiterten Leistungen wurde unter anderem ein Arbeitsbereich speziell für die Nachbearbeitung von Gewinden eingerichtet. Mit Hilfe eines Gelenkarms und eines druckluftbetriebenen Gewindeschneiders können verschiedenste Bauteile rationell und sicher nachgearbeitet werden. Auch Schleif- und Polierarbeiten zur Herstellung einer homogenen, beschichtungsfähigen Zinkoberfläche sind an einem separat eingerichteten Schleifarbeitsplatz möglich. In enger Abstimmung mit den Kunden werden künftig weitere An- und Nachbearbeitungen der feuerverzinkten Bauteile entwickelt und umgesetzt, um die Kundenzufriedenheit auch in Zukunft sicherzustellen.

Weitere Informationen unter www.seppeler.de

AirportPark FMO – Expansion gesichert!

• Gesichertes Baurecht
• voll erschlossen
• 2.000–100.000 m² parzellierbar
• 24 Std.-Betrieb

Innovativer Business Park am Flughafen Münster/ Osnabrück direkt an der A1 Hamburg–Köln

• Gewerbe/Logistik ab 55 €/m²
• Büro/Hotel ab 70 €/m²

• Biomasse-HKW
• Rechenzentrum/Breitband
• LED-Beleuchtung
• Regenerative Regenwassernutzung

Jetzt Grundstücke und Mietflächen sichern!
+ 49 (0) 25 71-94 47 80
WWW.AIRPORTPARKFMO.DE

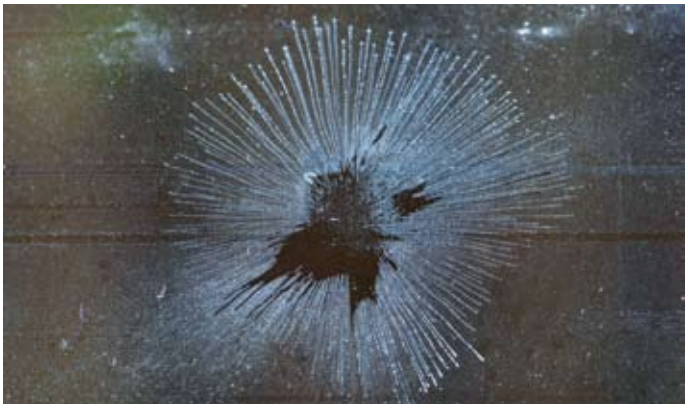
Innovating Business.
AirportPark FMO

PLATZ SCHAFFEN

Mit dem modernen Maschinenpark auf dem neuesten Stand der Technik ist die Wimmelbücker Abbruch GmbH aus Rietberg in der Lage, Gebäude nahezu jeder Höhe und Größenordnung abzubrechen. Insgesamt sieben Bagger in verschiedenen Größen von einer Tonne bis 55 Tonnen gewährleisten, dass Ludger Wimmelbücker mit seinen 20 qualifizierten Mitarbeitern auch komplizierte Abbrüche und Entkernungen problemlos ausführen kann. „Auch der Umweltschutz spielt bei uns eine große Rolle. So ist es besonders wichtig, bei der Anschaffung und dem Betrieb der Maschinen auf den Verbrauch, die Arbeitslautstärke und die Zuverlässigkeit zu achten“, betont Wimmelbücker. Die Leistungspalette reicht von allgemeinen Abbrucharbeiten aller Art über Erdarbeiten, Rückbau- und Entkernungsarbeiten bis hin zur Demontage und Verschrottung von Anlagen und die Demontage und Entsorgung von Asbest sowie anderen Dekontaminierungen.

Weitere Informationen unter www.wimmelbuecker-abbruch.de

Für jeden Gebäude-Abbruch gibt es den passenden Bagger



Druckluft-Test – deutlich verschmutzter Spiegel

SICHERER LACKIERPROZESS

Bei der Applikation von Hydrolacken kommt es immer wieder zu unerklärlichen Qualitätseinbrüchen. Oltrogge aus Bielefeld, führend als Anbieter und Hersteller von Oberflächen- und Drucklufttechnik, hat frühzeitig festgestellt, dass der Grund für Lackierfehler häufig in der unzureichend aufbereiteten Druckluft liegt. Die unterschiedlichsten Einflussfaktoren können sich auf die Druckluft auswirken: Bestehende Verunreinigungen aus der Umwelt wie Staub, Ketone und Kraftstoffe addieren sich zu den bestehenden technisch bedingten Qualitätsbeeinträchtigungen. Es beginnt mit der Verdichtung von Druckluft, unabhängig, ob durch ölgeschmierte oder ölfreie Kompressoren erzeugt, und setzt sich in der nachfolgenden Aufbereitungsstrecke fort. Bei Temperaturschwankungen oder anschließender Veränderung der Strömungsgeschwindigkeit kommt es zu Öl- oder Partikelhäufungen und damit zu Lackierproblemen. All dies sind Gründe, warum eine Druckluftaufbereitung selbst bei bestimmungsgemäßer Wartung schon nach kurzer Zeit nicht mehr zu 100 Prozent funktionsfähig ist. Mit einer permanenten Überwachung durch eine spezielle Ölsensorik wird der Reinheitsgehalt dokumentiert. Dadurch können Störungen und Qualitätseinbußen wirksam vorgebeugt werden. Die permanente Kontrolle und Überwachung der Druckluft ermöglicht einen sicheren Lackierprozess und eine hohe Konstanz in der Oberflächenqualität. Mit dem Sensoring ist Druckluftzertifizierung möglich – und Druckluftzertifizierung erfolgt überall dort, wo die Druckluftqualität Einfluss auf die Qualität der Produkte nimmt. Neben der Sensorik bietet Oltrogge einen Laborspiegel für einen Schnelltest der Druckluftqualität. Mit dem Spiegel können die drei wesentlichen Druckluftparameter Kohlenwasserstoffe/Silikone, Luftfeuchtigkeit und Partikel blitzschnell an jeder Anlage überprüft werden. Mit der Druckluftdüse wird mit vollem Leistungsdruck auf den Spiegel gezielt. Spiegelt der Test ein unsauberes Ergebnis wider, ist die Überprüfung der Druckluftanlage unumgänglich.

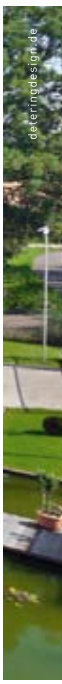
Weitere Informationen unter www.oltrogge.de

Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell und nachhaltig

konzipieren bauen betreuen. **www.goldbeck.de**

GOLDBECK

GOLDBECK West GmbH, Niederlassung Bielefeld
33649 Bielefeld, Ummelner Straße 4–6
Tel. 0521/9488-9488



Der Business Park bietet beste Bedingungen für international tätige Unternehmen

PERFEKTER STANDORT

Seit dem ersten Spatenstich im April 2013 geht es für das neue Werk von Schumacher Packaging im AirportPark FMO am Flughafen Münster/Osnabrück mit Riesenschritten voran. Bis zu 150 Bauarbeiter sorgen dafür, dass der bayerische Verpackungshersteller aus Franken in Kürze die Produktion aufnehmen kann. Bereits die Ausmaße des ersten Bauabschnitts mit einer Investitionssumme von über 40 Mio. Euro sind gigantisch. Auf insgesamt rund 30.000 m² Bruttogeschossfläche messen allein die Maschinen- und Produktionshallen jeweils rund 200 m in der Länge. Hierfür sind 32,5 m lange und ausklappbare Außenwand-Spezialelemente mit Sondertransporten aus Österreich angeliefert worden. Im Übergang der Hallen entsteht ein Bürotrakt mit dem Haupteingang und am westlichen Ende zusätzlich noch das 32 m hohe Hochregallager für rund 14.000 Paletten. Die meisten der rund 100 neuen Mitarbeiter sind bereits eingestellt und werden zurzeit im Hauptwerk in Ebersdorf bei Coburg eingearbeitet.
Vis-à-vis dem Flughafen Münster-Osnabrück bietet der AirportPark FMO hervorragende Standortbedingungen mit innovativem Mehrwert und Nachhaltigkeit für international aufgestellte Unternehmen: direkter Autobahnanschluss an die A1 Hamburg-Köln, Linienflugverkehr nach Frankfurt, London, München, Stuttgart und Zürich, 24/7-Betrieb mit langfristiger Expansionsmöglichkeit, leistungsstarker Glasfaseranschluss mit optionalem Datenservice, Straßenbeleuchtung mit LED-Technologie, optionale Fernwärmeversorgung über ein Biomasse-Heizkraftwerk sowie Ressourcen schonende und Kosten sparende Versickerung des Regenwassers

Weitere Informationen unter www.airportparkfmo.de

Freude an Formen, Farben und Vielfalt.
Besuchen Sie unsere Ausstellung!
Gustav Siekmann GmbH & Co. KG
Wörheider Weg 1-5 - 33739 Bielefeld
Telefon: 0 52 06/91 54-0 - Fax: 0 52 06/91 54 20
E-Mail: info@siekmann-steinsysteme.de
Internet: www.siekmann-steinsysteme.de
Siekmann
BETONSTEINWERK
STEINSYSTEME

NETTO-NULLENERGIEKONZEPT

Rund achtzig Prozent der Kosten eines Gebäudes entstehen über die Dauer seiner Nutzungszeit. Den größten Kostenblock bilden die Energiekosten, die sich durch Heizung, Kühlung, Lüftung und Beleuchtung bestimmen. Hier setzt das Netto-Nullenergiekonzept an: Das integrale Konzept zur Minimierung des Gesamtenergiebedarfes soll einen Primärenergiekennwert (PE) von 100 kWh/(m²a) erzielen. Dies entspricht umgangssprachlich einem 1-Liter-Haus und ist damit nahezu energieautark und unabhängig von Energiepreisentwicklungen. Bürogebäude stellen dabei spezielle Ansprüche an die Planung: Sie benötigen im Sommer oft mehr Energie zur Kühlung als zur Beheizung im Winter, hinzu kommt der Energieverbrauch für Beleuchtung, Belüftung und den Betrieb der Bürogeräte. Damit ist das Zusammenspiel der Bereiche in Büro- und Gewerbegebäuden komplexer als bei Wohngebäuden. Vor der Entwurfs- und Detailplanung steht deshalb sinnvollerweise immer das energetische Gesamtkonzept, denn eine nachträgliche Integration gelingt meist nur suboptimal, also zu deutlich schlechteren Energiekennzahlen bei planungsbedingt höheren Kosten.

Weitere Informationen unter www.ottensmeier-ingenieure.de

STADTENTWICKLUNG

Um 60 Prozent soll das Stadtbahn-Netz am Wirtschaftsstandort Bielefeld in den nächsten Jahren wachsen. Herzstück der Stadtentwicklungsmaßnahme ist eine neue oberirdische Niederflur-Linie 5 nach Heepen und Sennestadt. Die für den Ausbau allein dieser Linie auf rund 217 Mio. Euro geschätzte Investition in Bielefelds Infrastruktur wird nicht nur die regionale Wirtschaft stärken. Vor allem in den Stadtteilen eröffnet der Ausbau neue Perspektiven. Denn das Umfeld entlang der Strecke profitiert von der Belebung. Arbeitsplätze mit guter Stadtbahn-Anbindung sind gerade bei Pendlern hochbegehrt. Einzelhändler gleichen durch Stadtbahnnähe Standortnachteile aus – sei es bei der Parkplatzsituation oder der Erreichbarkeit für Kunden, die kein Auto haben. An Dynamik gewinnt auch das kulturelle Leben, denn direkte Verbindungen locken Kulturbewegte aus der ganzen Stadt an. Hausbesitzer fürchten gelegentlich, der Lärm an der Strecke könne zunehmen. Erfahrungsgemäß lässt der Autoverkehr vor den Häusern jedoch nach und es wird ruhiger – weil moderne Bahnen sehr leise sind. Anders als ein Auto (70–80 dB (A)) verursachen sie deutlich weniger Lärm. Es nimmt aber nicht nur die Wohnqualität zu: Laut Bielefelder Mieterbund legen Immobilien in Stadtbahnnähe enorm an Wert zu, denn die Mieter schätzen das zuverlässige Verkehrsmittel.

Weitere Informationen unter www.zukunftmobielefeld.de

Grafik: moBiel

Die neue Linie 5 zwischen Sennestadt und Heepen hat viele Vorteile

Optimieren und Werterhaltung von Industrieböden

– Anzeige –

Die schleiftechnische Bearbeitung/Optimierung von mineralischen Industrieböden erhält einen immer größeren Einfluss sowohl bei Architekten als auch Bauherren. Die Erhaltung der besonderen Optik von mineralischen, oberflächenfertigen Böden ist nur ein Grund für die Wahl eines solchen Systems. Die erhebliche Steigerung der Reinigungsfreundlichkeit und die Vielfalt der Bearbeitungsmöglichkeiten sind weitere positive Aspekte des Systems. Gerade die Bearbeitung eines bestehenden Bodens als Revitalisierung ist sowohl kosten- als auch ablauftechnisch (Zeitersparnis) z. B. der Applikation einer Beschichtung überlegen. Von einer leicht angeschliffenen Oberfläche zur Erhaltung der charakteristischen Industriebodenoptik über die sog. „Pfeffer & Salz“-Optik bis zum Aufschleifen der Körnung zur Erzielung eines terrazzo-ähnlichen Effektes ist nahezu alles möglich. Farbliche Gestaltungsmöglichkeiten durch Einfärbung des Industriebodens oder Wahl einer eingefärbten Spachtelmasse sind vielfältig vorhanden. Selbst die Einarbeitung von metallenen Intarsien stellt schleiftechnisch kein Problem dar.

Nach Fertigstellung der einzelnen Schleifgänge – es sind meist mehrere Schleifgänge notwendig, um Kratzer/Schleifspuren des Abtrags zu entfernen – wird der Boden für den Gebrauchszustand vorbereitet. Hierzu ist ein Oberflächenschutzsystem notwendig. Auch hier kann je nach Bodensystem und späterer Nutzung zwischen verschiedenen Schutzsystemen mit Fleckstopp-Eigenschaften ausgewählt werden.

Zur Erzielung des gewünschten Glanzgrades kann sowohl während des Schleifens als auch während der Applikation des Schutzsystemes eingegriffen werden.

Abschließend kann festgehalten werden, dass kaum ein anderer Belag so vielfältig und der Nutzung angepasst hergestellt werden kann wie ein mineralisches geschliffenes Bodensystem.

M-G-S
Naturstein-Sanierung
Estrich-Veredelung
Ein Unternehmen der H.-D. Kottmeyer-Gruppe
MGS Oberflächenveredelung
HD Kottmeyer GmbH & Co. KG
Berliner Ring 48 | 33428 Harsewinkel
Fon: +49 (52 47) / 92 70 00
E-Mail: mgs(at)hdkottmeyer.de
www.hdkottmeyer.de
Sanierung und Optimierung
von Estrich- und Beton- sowie Natur- und Kunststeinoberflächen einschließlich Applikation unterschiedlicher Schutzsysteme

ATTRAKTIVE KONDITIONEN

Der Kreis Gütersloh ist einer der wirtschaftsstärksten Kreise in NRW. Viele Unternehmen exportieren ihre Produkte weltweit. In diesem wirtschaftsstarken Kreis haben die Städte Borgholzhausen und Versmold gemeinsam das Interkommunale Gewerbe- und Industriegebiet (IBV) entwickelt und damit erstklassige Voraussetzungen für die Ansiedlung leistungsfähiger Betriebe geschaffen. Im Städtedreieck Bielefeld, Münster und Osnabrück, direkt an der Auffahrt zur A 33 und an der B 476 gelegen, verfügt das IBV über hervorragende Verkehrsanbindungen, um sowohl den westfälischen als auch den niedersächsischen Raum zu erschließen. Interessierte Unternehmen finden hier optimale Bedingungen für hochwertige Produktion, spannende Innovationen und erfolgreiches Wachstum. Im ersten Bauabschnitt hat sich mit der Nagel Group einer der führenden Lebensmittel-Logistiker in Europa angesiedelt. Im zweiten Bauabschnitt des IBV' stehen derzeit rund 17 ha Gewerbe- und Industrieflächen zur Verfügung, die zu attraktiven Konditionen erworben werden können. Sofortige Bebaubarkeit und restriktionsarme Planungsmöglichkeiten sind weitere Vorzüge, die Interessenten zu schätzen wissen. Neben diesen harten Standortfaktoren punktet das IBV auch mit der ausgezeichneten Wohnqualität in den beiden Städten, die ein vielfältiges kulturelles, soziales und sportliches Angebot bereithalten. Hier lässt es sich gut leben und arbeiten.

Weitere Informationen unter www.borgholzhausen.de

Gewerbe- und Industrieflächen in Borgholzhausen/Versmold

Komplette Überbauung verhindert Fertigungsengpass

TROTZ UMBAU PRODUZIEREN

Nobilia in Verl stand vor der Herausforderung, eine sanierungsbedürftige Produktionshalle zu erneuern, aber die laufende Produktion durfte nicht gestört werden. Die Lösung hierzu konnte die BREMER AG aus Paderborn anbieten. Die Halle wurde während des laufenden Produktionsbetriebes mit Stahlbetonfertigteilen aus dem Werk in Paderborn überbaut. Die Planung, Vorbereitung sowie Umsetzung dauerten rund acht Monate, die reine Montage wurde über Ostern 2010 in zehn Tagen durchgeführt. Eine der Herausforderungen bestand darin, dass ein mobiler Kran die 20 m langen und 12 t schweren Betonfertigteile zum Teil über eine Strecke von 130 m heben und einsetzen musste. Die Ausführung der Gründungsarbeiten sowie die Montage der Fertigteilkonstruktion und auch der spätere Rückbau der vorhandenen Holzhalle fanden in den Produktionspausen in den Betriebsferien, an Feiertagen sowie an Wochenenden statt. Nach kompletter Überbauung durch die neue Konstruktion erfolgte der Rückbau der vorhandenen Halle, in der die gesamten Fertigungsstraßen nur mit Planen geschützt waren. Nach fertigem Rückbau mussten die Produktionsstraßen nur noch von ihrem Schutz befreit werden, dann konnte die Fertigung weiterlaufen.

Weitere Informationen unter www.bremerbau.de

bis zu 1000 m² Bürocontainer
neuwertig mit zusätzl. Schalldämmung
ab 1.04.14 zu vermieten
z. B. 60 m² mieten
595,00 €/Monat
+ MwSt individuell kombinierbar

Mietservice Werkstattservice Baumaschinen Baugeräte
PAUL KUHN®
Telefon (05246) 92030 E-Mail: info@Paul-Kuhn.de www.Paul-Kuhn.de

SAI Streich Energieberatung
Energieeffizienz für Ihre Wohn- und Gewerbeimmobilie
Energiekosten senken
nachhaltig investieren
Förderprogramme nutzen
Weitere Informationen unter
Tel.: 0521 / 299 00 70
oder www.sai-energieberatung.de
Ganzheitliche Energiekonzepte für Ihre Immobilie
Heizung | Kühlung | Lüftung | Warmwasser | Beleuchtung
SAI Streich Energieberatung GmbH
Otto-Brenner-Straße 209 | D-33604 Bielefeld
E-Mail: eb@sai-streich.de | Internet: www.sai-energieberatung.de

HALLENBAU NACH MASS

Wirtschaftlichkeit, Funktionalität und Nachhaltigkeit – drei Eigenschaften, die eine ideale Industriehalle mitbringen muss, egal ob sie Produktion, Lagerung oder Logistik beherbergen soll. Drei Punkte, die bereits bei der Planung eine wichtige Rolle spielen. So auch im Unternehmen STOCK Hallenbau aus dem sauerländischen Arnsberg, das die Bauherren und Architekten von der Beratung und die Art der wirtschaftlichen Konstruktionen bis zur Übergabe eines Bauprojekts betreut. Eine gut geplante Halle macht auch den Wandel eines wachsenden Unternehmens mit. Soll die alte Lagerhalle aus verschiedensten Gründen zur Produktionshalle umgerüstet werden, treten schon die ersten Schwierigkeiten auf. So muss vielleicht die Stromversorgung neu gelegt oder die Dämmung angepasst werden, um dem neuen Nutzen vollauf gerecht zu werden. Wer neu baut, sollte daher einen Partner an seiner Seite haben, der dank langjähriger Erfahrung auf alle Eventualitäten hinweisen kann und diese von Anfang an einplant. Flexibel und ganz nach Maß plant und konstruiert das Traditionsunternehmen verschiedenste Industriegebäude unter einem Dach. „Schnelle Entscheidungen und kurze Wege – diese Faktoren werden immer wichtiger“, weiß Geschäftsführer Günther Stock aus eigener Erfahrung, denn häufig stehen auch die Kunden unter Zeitdruck und brauchen binnen kürzester Zeit neue Lagerkapazitäten oder Überdachungen. Ein komplett aufeinander eingestelltes Team aus den

In kurzer Zeit werden weitere Lagerkapazitäten ermöglicht

Bereichen Engineering, Statik, Fertigung und Montage macht dabei schnelle Reaktionszeiten möglich. Alle ziehen an einem Strang und so dauert es vom Auftragseingang bis hin zur Montage einer fundamentlosen Halle oft nur rund sechs bis zehn Wochen.

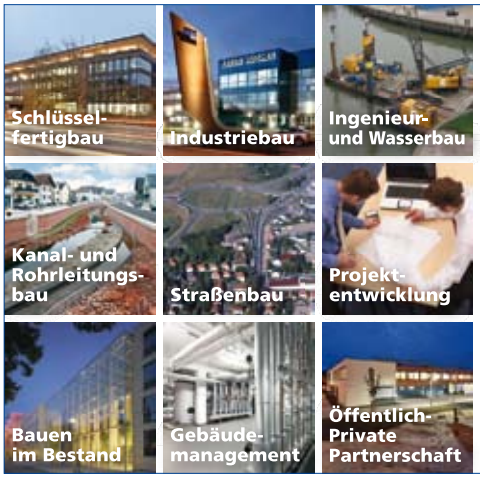
Weitere Informationen unter www.stock-hallenbau.de

Die regelmäßige Unterweisung der Mitarbeiter ist das A und O

VORBEUGENDER BRANDSCHUTZ

Mit Bekanntgabe der neuen Arbeitsstättenregel „Maßnahmen gegen Brände“ (ASR A2.2) haben Unternehmen ihre Gefährdungsbeurteilung auch auf Brandrisiken zu erstrecken und Brandschutzmaßnahmen zu treffen. Insbesondere die Anforderungen an die Unterweisung von Beschäftigten und betrieblichen Brandschutzhelfern sowie die betriebliche Ausstattung mit Feuerlösch- und Brandmeldeeinrichtungen und deren Wartung und Prüfung sind dort näher beschrieben. Darauf weisen der Bundesverband Brandschutz-Fachbetriebe e.V. (bvbf) und die Gütegemeinschaft Instandhaltung Feuerlöschgeräte e.V. (Gif) hin. „Der Schutz vor Feuer und Brandrauch“, so Carsten Wege, Geschäftsführer des bvbf und der Gif, „ist und bleibt eine wichtige Aufgabe des Arbeitgebers für die Sicherheit seiner Beschäftigten. Wer sich an den Vorgaben der neuen ASR A2.2 orientiert, handelt auch weiterhin vorschriftsgemäß und kann sich im Haftungsfall entlasten.“ Es gilt, nach einer Gefährdungsbeurteilung die betrieblich angemessenen technischen und organisatorischen Brandschutzmaßnahmen zu treffen, was die Ermittlung der Brandgefährdung voraussetzt. Es wird zwischen normaler und erhöhter Brandgefahr unterschieden. Eine normale Brandgefahr wird in all jenen Bereichen angenommen, die mit einer Büronutzung vergleichbar sind. Eine erhöhte Brandgefahr gilt dagegen in allen Betrieben, wo leicht brennbare Stoffe zum Einsatz kommen oder für die Brandentstehung begünstigende Umstände herrschen. Letzteres betrifft brandgefährliche Arbeiten oder Verfahren oder sonstige erhöhte Gefährdungen. Hierzu wurde eine beispielhafte Liste mit betroffenen Betriebsarten und Betriebsbereichen wie Verkauf, Handel, Lagerung, Dienstleistung, Industrie und Handwerk erstellt. Besondere Regeln gelten darüber hinaus zum Beispiel für Baustellen, für die die Anzahl der Feuerlöscher und die regelmäßige Unterweisung der Mitarbeiter konkretisiert werden. Kompetente Ansprechpartner sind die Brandschutz-Fachbetriebe.

Weitere Informationen unter www.teuto-brandschutz.de



Die Gewissheit, die optimale Bauleistung zu bekommen.

In unseren Kompetenzzentren sprechen Sie mit Spezialisten. Von Anfang an.

DEPENBROCK
Immer besser.

Stemwede
Hannover
Hamburg
Bielefeld
Duisburg
Frankfurt/Main
Berlin
Oldenburg
Poznań/PL

Depenbrock Bau GmbH & Co. KG
Blumenhorst 6
32351 Stemwede
Fon 05474-68-0
Fax 05474-68-175
www.depenbrock.de

Ihr Partner für individuelle Industrieobjekte

Möller GlasMetall
GmbH & Co. KG
www.moeller-glasmetall.de

StahlhochBAU
Stahl | Fassade | Dach

Stahl- und Industriebau
Breite Str. 25 | 32257 Bünde
Telefon 05223/48090

D&S - Glanzleistungen
in der Oberflächentechnik

- Schleuderradstrahlen
- Druckluftstrahlen
- Spritzverzinkung
- Farb- und Korrosionsschutzbeschichtungen

D&S SANDSTRAHLTECHNIK

5 x in Deutschland
30 Jahre Kompetenz und Erfahrung
Qualitätsgeprüft nach ISO 9001:2008

D&S Sandstrahltechnik GmbH & Co. KG • Borchener Str. 175
33106 Paderborn • www.ds-sandstrahltechnik.de • Tel.: 05251 - 180450

RESSOURCENEFFIZIENZ

Die Diskussion um die Energiewende und immer weiter steigende Energiepreise bewegen jeden Unternehmer. Doch nicht jeden in gleichem Maße. Vielverbraucher aus der herstellenden Industrie beschäftigen längst eigene Energiemanager, die nicht nur den Verbrauch reduzieren, sondern vielleicht sogar schon eine Eigenerzeugung prüfen, planen oder bauen. Manche übersehen dabei eine zeitgemäße Dämmung wärmeführender Anlagenteile wie Armaturen, Flansche und Ventile, wie jetzt eine Umfrage der Deutschen Energie-Agentur ergab. Nur jedes vierte der Unternehmen hat diesen Aspekt bisher im Visier. Noch mehr Savings verbergen sich in den Prozessen sowie im Waren- und Materialeinsatz und können meistens nur durch Investitionen in neue Produktionsanlagen gehoben werden. Dabei geht es doch um Ressourceneffizienz. Deshalb sollte auch in der Planung mit der Hausbank geprüft werden, ob dafür Förderkredite genutzt werden können. Denn die sind derzeit mit einer eins vor dem Komma sehr attraktiv. Auch kleine und mittlere Unternehmen sollten es jetzt konsequent angehen, Gebäude, Anlagen und Prozesse auf mögliche Einsparpotenziale untersuchen zu lassen. Denn nicht nur die Investition, sondern auch die fachliche Beratung wird gefördert. Denn nur wer weiß, wo die teure Energie schwindet, kann seine mittel- und langfristigen Investitionspläne darauf abstellen und auf Sicht mit einer nachhaltigeren Produktion Margen verbessern und Wettbewerbsvorteile generieren.

Jörn Treichel
Leiter Firmenkundenberatung
Volksbank Halle/Westf. eG

DÄCHER REINIGEN

Algen, Pilze und Moose sind verantwortlich für den allmählichen Verfall der Dachsteine. Sie zerstören die werksseitige Imprägnierung der Ziegel und setzen sich dann in den Poren fest. Spätestens in den kalten Wintermonaten können sich so erste Frostrisse bilden. Nach einer gründlichen Reinigung des Daches liegen diese Poren wieder frei, wodurch eine Neuverschmutzung begünstigt werden kann. Viele Hausbesitzer kennen ein ähnliches Phänomen von gereinigten Terrassensteinen. Es ist also in vielen Fällen ratsam, das Dach nach der Reinigung zu vergüten. Hier kommen die Imprägnierung, die Beschichtung oder die Nanoversiegelung in Frage. Je nach Maßnahme und persönlicher Vorliebe lassen sich viele Dächer so optisch und substanziell in einen hervorragenden Zustand bringen. Dabei ist sogar die Realisierung von unterschiedlichen Farb- und Glanz-Tönen möglich. Besonders wichtig ist hierbei jedoch die Qualität der verwendeten Produkte. Häufig ist diese direkt nach der Anwendung für den Kunden nicht zu beurteilen. „Qualitätsunterschiede machen sich jedoch bereits nach wenigen Jahren bemerkbar. Während minderwertige Produkte ‚aufbrechen', sich verfärben oder abblättern, weisen hochwertige und professionell verarbeitete Produkte auch nach vielen Jahren immer noch eine homogene, geschlossenen Oberfläche auf", so Benjamin Volk, Geschäftsführer und Inhaber der Volk & Volk GmbH. Weiter führt er aus: „Aus diesem Grund verwenden wir nur hochwertige Produkte vom Marktführer ‚Iso-Paint' – einem Traditionsunternehmen aus Dänemark".

Weitere Informationen unter www.volk-volk.de

Algen und Moose vernichten

Schon in der Planungsphase Einsparpotenziale berücksichtigen

FÜR UMWELT UND BILANZEN

Von Investitionen in Energieeffizienz profitiert nicht nur die Umwelt. „Bei gewerblichen Immobilien zahlen sie sich langfristig auch durch eine höhere Rendite aus“, so Siegfried Apenbrink, Marketingleiter der GOLDBECK GmbH. Das familiengeführte, mittelständische Unternehmen mit Stammsitz in Bielefeld konzipiert und baut nicht nur Gebäude, sondern betreut auch zahlreiche Immobilien und kann so die Kosten über die gesamte Nutzungsdauer bestens beurteilen. Ökonomie und Ökologie vereint zum gemeinsamen Vorteil – ist diese Vorstellung nicht zu schön, um wahr zu sein? Nein, betont Apenbrink und nennt gute Gründe dafür, schon in der Planungsphase auf einen sorgsamen Umgang mit dem Thema Energie zu achten. „Wer in Energieeffizienz investiert, macht sich weitgehend unabhängig von steigenden Energiepreisen. 80 Prozent der Kosten eines Gebäudes sind Betriebskosten, und allein die Hälfte davon ist zur Deckung des Energiebedarfs notwendig – das Einsparpotenzial ist also enorm.“

Moderne Dämm- und Klimatechnik plus Solarstrom machen heute sogar Nullenergie-Varianten möglich. Doch das Thema ist komplex. Es gilt, Architektur, Raumanordnung, Bauphysik, Dämmung, Energieversorgung und Betriebstechnik aufeinander abzustimmen. Die sich künftig noch verschärfenden Anforderungen der Energieeinsparverordnung lassen sich durch Einzelmaßnahmen wie bessere Dämmung oder effizientere Heizungsanlagen nicht mehr erfüllen. Heute sind ganzheitliche Konzepte gefragt. Apenbrink: „Architekten, Ingenieure und Gebäudetechniker erarbeiten gemeinsam systematisierte Baulösungen. Über unser Gebäudemanagement sind uns zudem alle Betriebskosten bis ins Detail bekannt.“ Alle Daten fließen in ein Gebäudekonfigurations-Programm ein, das Bauherren schon vorab schnell und einfach über das Verhältnis von Investitionen und Amortisation informiert: „Das schafft Transparenz und eine sichere Entscheidungsgrundlage für Investoren.“

Weitere Informationen unter www.goldbeck.de

Bad Oeynhausen
Wirtschaftsförderung

Gewerbegebiet Lohe-Hellerhagen

STADT BAD OEYNHAUSEN
Bebauungsplan Nr. 103 "Gewerbegebiet Lohe - Hellerhagen"
• vermarktbare Fläche: 80.000 m²
• Verkehrsanbindung: L 772, A 2 Anschlussstelle Exter (ca. 4,5 km)
• Grundstücksgrößen zwischen 2.500 und 50.000 m²
• ab 21 €/m² inkl. Kanalanschlussbeitrag

Wirtschaftsförderung Stadt Bad Oeynhausen
Patrick Zahn
Telefon 05731/14-1050
Mail: p.zahn@badoeynhausen.de
Web: www.badoeynhausen.de

Haas
Die Vielfalt des Bauens.

GEWERBE- & INDUSTRIEBAU

Firmen- und Bürogebäude · Industrie- und Lagerhallen
Werkstätten und Baumärkte

Haas Fertigbau GmbH
Hollenbach 1
D-34621 Frielendorf
Telefon +49 5684 92396-55
Info@Haas-Fertigbau.de

www.Haas-Gewerbebau.de

Member of the haas GROUP

TEUTO
Brandschutz und Sicherheit

Wissen wirkt – Gut geschult gegen Feuer!
– Brandschutzschulung Ihrer Mitarbeiter
– Ausbildung Ihrer Mitarbeiter zum Brandschutzhelfer
– Machen Sie uns zu Ihrem Brandschutzbeauftragten

TEUTO Brandschutz und Sicherheit A. Werner GmbH
Grafenheider Str. 103 · 33729 Bielefeld · Tel. 0521/98898-0 · Fax 98898-20
E-Mail: info@teuto-brandschutz.de · www.teuto-brandschutz.de

„Umrüsten auf LED – aber richtig“
...und 30% staatl. Förderung bekommen.

- Unkomplizierter Austausch Ihrer konventionellen Leuchten durch LED-Leuchtmittel mit TÜV und VDE
- bis zu 80% Energieersparnis
- lange Lebensdauer

4 Jahre GARANTIE

Jetzt unverbindlich beraten lassen!
www.elumico.com

elumico
Ihr Ansprechpartner in Gütersloh:
Kahlertstr. 111a
33330 Gütersloh
Tel: +49 52 41 – 33 85 528
E-Mail: mail@expertled.de

Vorteile erkennen
Interim Beratung
TRIPLE A
Placement
www.consulting-triple-a.de

Gut fürs Klima
Infoline 0800-1007175
www.stadtwerke-bielefeld.de
Stadtwerke Bielefeld

FÖRDERPROGRAMME NUTZEN

Bei den Energiekosten bergen ältere Wohn- oder Gewerbebauten ein gewaltiges Sparpotenzial: Sparen lässt sich bei Heizwärme, Kühlung, Lüftung, Beleuchtung sowie der Warmwasserbereitung. „Verbrauch“ und „Preis“ heißen die Stellschrauben. Den Preis haben kaufmännisch fitte Eigentümer meist im Griff – zumal Internetvergleiche das Finden des günstigsten Anbieters erleichtern. Da gilt es also, den Energieverbrauch anzugreifen, denn die günstigste Energie ist die, die man nicht verbraucht. Aber wie kann man den Energiekonsum seines Gebäudes dauerhaft reduzieren, ohne dass der Komfort leidet? Denn wer will schon frieren, schwitzen oder im Dunkeln sitzen? Hier hilft ein professioneller, unabhängiger Energieberater: Er untersucht das Gebäude und die vorhandene Gebäudetechnik und entwickelt ein individuelles Konzept, bei dem folgende Fragestellungen betrachtet werden: „Wie lässt sich der Energiebedarf des Gebäudes senken?“– bei der Heizwärme beispielsweise durch das nachträgliche Anbringen einer Wärmedämmung - und „Wie lässt sich die benötigte Energie effizient erzeugen?“– etwa durch die Installation effizienterer Heiz- und Anlagentechnik. Hier werden verschiedene Varianten und komplette Szenarien durchgespielt, um die beste Lösung zu finden. Nach wirtschaftlicher Bewertung der einzelnen Maßnahmen werden die günstigsten Varianten in einem Prioritätenplan zusammengefasst, die der Hausherr sukzessive umsetzen kann. Zur Finanzierung stehen umfangreiche Fördermittel wie zinsgünstige Darlehen oder Tilgungszuschüsse zur Verfügung. Genau wie bei der Umsetzung hilft auch hier der Energieberater bei der Beantragung sowie der Erstellung der erforderlichen Nachweise.

Alexander Ziese
SAI Streich Energieberatung GmbH
Bielefeld

ELEMENTIERTE BAUWEISE

Man nennt sie Systemhalle, Typenhalle, Normhalle, Schnellbauhalle, Fertighalle oder Bausatzhalle. Je nach Region und Geschmack heißen sie anders. Gemeint ist aber immer das Gleiche – die elementierte Bauweise im Stahlhallenbau. Systemhallen stellen im Hallenbau eine besonders wirtschaftliche Variante dar. Viele baugleiche Teile ermöglichen eine Effizienzoptimierung. Eine deutliche Verkürzung der Liefer- und Montagezeiten sowie die Reduzierung der Investitionshöhen sind weitere Vorteile. Die Idee ist nicht neu, gewinnt aber stetig an Perfektion. So zum Beispiel bei dem emsländischen Unternehmen „HUSEN – Die Stahlbauer“. Die Stahlbauspezialisten bieten Systemhallen der neuesten Generation an. Wolfgang Husen, Geschäftsführer des Unternehmens: „Das gut durchdachte Baukastensystem sichert den Kunden eine extrem hohe Qualität made in Germany. Das Ziel, das wir uns bei der Weiterentwicklung der Systemhalle gesteckt haben, den Kunden ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten, wurde erreicht.“ Husen gilt seit jeher als Innovator in der Branche. Der neueste Clou: Ein Online-Konfigurator für Stahlhallen. Mit wenigen Klicks erfahren Interessierte hier, wie viel sie für eine neue Stahlhalle investieren müssen. Eine schnelle, effiziente und preiswerte Kalkulation ist somit jederzeit möglich.

Weitere Informationen unter www.husen.com

Effizienzoptimierung mittels Online-Konfigurator

Ein Prinzip, das überzeugt.

Wir bauen Objekte für Kunden aus Industrie und Gewerbe nach individuellen Wünschen und in jeder Größenordnung. Sie schätzen die hohen Qualitätsstandards und die komplette Regie aus einer Hand. Ihre Wünsche wurden von unseren Spezialisten bereits in über 2.500 erfolgreichen Projekten präzise, termingerecht und zum Festpreis ausgeführt.
Für unsere Kunden heißt das: Bequemer bauen. Für uns ist dieses überzeugende Leistungsspektrum vor allem eins: Das BREMER-Prinzip.

Logistikgebäude • Kühlhäuser • Produktionsgebäude • Bürogebäude • Einrichtungshäuser • Stadien

www.bremerbau.de

... bequemer bauen
BREMER

Parallele Realisierung von zwei Großprojekten in Polen

LOGISTIKZENTREN FÜR AMAZON

Der Online-Versandhändler Amazon baut zwei Verteilzentren in Polen. Amazon hat Depenbrock als Generalunternehmer mit der Realisierung der überdimensionalen Bauwerke beauftragt. Die beiden Gebäudekomplexe entstehen nach fast identischem Konzept in Sady bei Posen und in Bielany Wrocławskie bei Breslau. In Posen haben die Arbeiten im Oktober 2013 begonnen. Dort wird das Verteilzentrum voraussichtlich im August seinen Betrieb aufnehmen. Auf der Baustelle des zweiten Gebäudes laufen zurzeit umfangreiche Maßnahmen zur Bodenstabilisierung. Für dieses Zentrum ist die Übergabe im Oktober dieses Jahres vorgesehen. Jedes Warendepot besteht aus drei Haupthallen, einem Bürogebäude und einem Mezzanin (Halbgeschoss). Die Dimensionen der eingeschossigen Bauwerke mit einer Traufenhöhe von zehn Meter sind gewaltig: Je Bauvorhaben beträgt die Baufläche über 20 ha, die Bruttohallennutzfläche rund 121.000 m^2, die Länge ca. 500 m, Breite ca. 200 m. Die Nutzfläche der Büros beträgt jeweils 8.000 m^2. Die parallele Realisierung der beiden Großprojekte stellt insbesondere logistisch eine Herausforderung dar. Wegen der sehr kurzen Bauzeit kommen überwiegend vorgefertigte Bauelemente zum Einsatz. So ist das Tragwerk eine Kombination aus Betonstützen mit einer Dachkonstruktion aus Stahlfachwerkbindern. Das Mezzanin, das die zentrale Stelle des Warendepots für den Arbeitsbereich darstellt, wird aus Betonplatten gebaut, die einer von den Förderanlagen ausgehenden Last von 10 KN pro m^2 standhalten. Die Zufahrtstraßen sowie die etwa 2.000 Parkplätze umfassen jeweils eine Fläche von über 10 ha. Derart riesige Zentren erfordern ein komplexes Entwässerungsnetz, sodass für die Regenwasserrückhaltung Leitungsrohre mit einem Durchmesser von bis zu 2 m zum Einsatz kommen.

Weitere Informationen unter www.depenbrock.de

GRÜNE PROJEKTE

Der erste Eindruck ist meist prägend – insbesondere in der Geschäftswelt. So tritt das modernste und stilistisch überzeugendste Bürogebäude in den Hintergrund, wenn dem Besucher schon bei dem ersten Anblick verwilderte Grünflächen oder ungepflegte Bepflanzungen im Eingangsbereich auffallen. Die Eingrünung von Industrie- und Gewerbegebieten sowie die Begrünung von Gewerbebauten und Industrieanlagen ist in der Vergangenheit oft vernachlässigt worden. Dabei ist beispielsweise die landschaftsgerechte Integration von Industrie- und Gewerbegebieten eine wichtige Aufgabe für die Zukunft. Denn nichts wertet große Außenanlagen, gewerbliche oder öffentliche Flächen mehr auf als eine durchdachte und zweckmäßige Begrünung. Diese verbessert das Arbeitsumfeld und dient zusätzlich dem Immissionsschutz sowie der Verbesserung des Kleinklimas. Die Roehse & Fischer GmbH & Co. KG aus Gütersloh hat sich unter anderem auf den professionellen Garten- und Landschaftsbau bei gewerblichen und öffentlichen Projekten spezialisiert – ebenso zählen Hausgärten zur großen Angebotspalette. Egal, ob der repräsentative Eingangsbereich eines gewerblichen Gebäudes, erholsame Grünoasen für Hotels oder Restaurants, ob öffentliche Plätze und Parks oder ob ein blühender Dachgarten mit Bäumen und Sträuchern gestaltet werden sollen: Bei der Formgebung öffentlicher Außenanlagen bindet sich das Unternehmen genauso an seine hohen Qualitätsanforderungen wie im privaten Sektor. Die „grüne“ Visitenkarte eines Unternehmens ist so viel mehr als nur ein „Mauerblümchen“ – hier sollte hochwertige Verarbeitungsqualität, zuverlässige Umsetzung und technische Kompetenz zum Standard gehören.

Professionelle und charismatische Gartenbauideen

Weitere Informationen unter www.roehse-fischer.de

IMPRÄGNIERTE STEINE

Das neue Steinsystem iStones® 21R/8 besteht aus vier verschiedenen großformatigen Steingrößen im 21 cm-Raster mit deutlichem kraftschlüssigem Fugenbild und einer Verzahnung der Steine untereinander. Die Fugenbreite von 6 mm ermöglicht die Klassifizierung als Ökopflaster und eine Verwendung des darauf abgestimmten dauerelastischen Fugenmörtels, der den Bewuchs der Fugen mit Unkraut verhindert. Das Steinsystem iStones® gibt es in vielen attraktiven Farbkombinationen mit werkseitiger Oberflächenimprägnierung. In Kürze gibt es Zuwachs in der iStones® – Familie: Crazy iStones® als polygonale Form und im 28 cm-Raster mit einer Fugenbreite von 8 mm. Nach wie vor werden bei der Gartengestaltung aber auch Natursteine wie Granit, Basalt, Poryphyr, Quarzit oder Sandstein verarbeitet.

Gustav Siekmann GmbH & Co. KG
Betonsteinwerk
Bielefeld

Ökopflaster mit Oberflächenimprägnierung

INNOVATIVE TECHNIK

Ob im Wohngebäude oder Betrieb: Mit der elektrischen Installation werden die Lebensadern eines Gebäudes gelegt und damit die Weichen für Effizienz, Komfort und Sicherheit gestellt. Elektro Beckhoff aus Verl ist Spezialist für moderne Installations- und Gebäudetechnik mit einem breiten Leistungsspektrum und ein Garant für erstklassige Beratung und Ausführung, wenn es um die Bereiche Elektroinstallation, Gebäudeautomation, Datennetzwerktechnik, Brandmeldeanlagen, Telefon-, Video- und Medientechnik oder Photovoltaikanlagen geht. Bauherren rücken heute wirtschaftliche und nachhaltige Aspekte in den Planungsmittelpunkt. Elektro Beckhoff findet die Antworten auf die Fragen nach kosteneffizienter Gebäudebewirtschaftung. Arnold Beckhoff: „Moderne Gebäudetechnik erfordert vernetztes Denken und Planen. Zukunftsweisend kombinieren wir heute Haustechnik mit intelligenter Gebäudeautomatisierung und sorgen gleichzeitig für Ausbaureserven und die Möglichkeit, einmal Installiertes an die technische Weiterentwicklung anpassen zu können.“ 540 engagierte Mitarbeiter arbeiten an neun Standorten und setzen vorausschauende Einzellösungen ebenso wie Gesamtkonzepte für Wohnhäuser, Gewerbeimmobilien und Industrieanlagen um – von der Ausführungsplanung über die Programmierung und Installation bis hin zur Inbetriebnahme und Wartung.

Weitere Informationen unter
www.elektro-beckhoff.de

Gebäudeautomatisierung integriert in einer Unterverteilung

Stahlhallenbau mit System
Schlüsselfertig aus einer Hand !
Industrie- und Gewerbehallen
für Werkstatt, Produktion, Lager, Ausstellung, Büro & Verwaltung.
Otte & Partner GmbH
Auf der Brede 13
33181 Bad Wünnenberg
Tel.: 0 29 53 / 95 00-0
Fax: 0 29 53 / 95 00-12
Am Bruch 63
34431 Marsberg
Tel.: 0 29 92 / 9 79 95-0
Fax: 0 29 92 / 9 79 95-12
OTTE & PARTNER
Sonderstahlbau
landwirtschaftliche Hallen
Gewerbeobjekte

WIR GEBEN BETON 1.000 GESICHTER

INDUSTRIEBAU NACH IHREN WÜNSCHEN

Beim GO!-Logistikzentrum Bielefeld (3.000 qm Hochregallager, Büro- und Sozialtrakt in Stahlbeton-Fertigbauweise) bestimmen klare Formen sowie die Kombination von hochwertigem Beton, Glas und farbigen Akzenten die ansprechende Optik. Dank individueller Planung und Ausführung nach Kundenwunsch ist der Gebäudekomplex optimal nutzbar.

Ob Lager-, Produktionshalle oder Verwaltungsgebäude: Gerne geben wir auch Ihrem Bauvorhaben ein passendes Gesicht. Lassen Sie sich jetzt unverbindlich beraten!

EUDUR-BAU
UNTERNEHMEN

EUDUR-Bau GmbH & Co. KG
Alte Ziegelei 1 | 33442 Herzebrock-Clarholz
Telefon 0 52 45 / 84 19 - 0 | www.eudur.de | info@eudur.de

GEWERBEANSIEDLUNGEN

Die etwa 50.000 Einwohner zählende Stadt Bad Oeynhausen ist Schnittpunkt wichtiger Schienen- und Autobahnachsen. Die international bedeutsame Autobahn A 30 wird im Stadtgebiet mit der A2 verknüpft. Der Flughafen Hannover ist über die A2 in ca. 45 Minuten zu erreichen. Aktuell können verschiedene Freiflächen im Stadtgebiet ansiedlungsinteressierten Unternehmen angeboten werden. Vor allem im neuen Gewerbegebiet Lohe-Hellerhagen stehen noch attraktive Flächen zur Verfügung. Das Gewerbegebiet liegt im südlichen Teil des Stadtgebietes. Die Anbindung ist nicht nur aufgrund seiner Nähe zur Autobahnabfahrt Exter-Lohe besonders günstig. Da die Ausweisung als Gewerbefläche erst kürzlich erfolgt ist, können ansiedlungsinteressierten Betrieben zum jetzigen Zeitpunkt auf die unternehmensspezifischen Erfordernisse genau zugeschnittene Freiflächen angeboten werden.

Verschiedene Grundstücksgrößen sind im Angebot

Die Grundstücksgrößen reichen von ca. 2.500 bis ca. 50.000 m².

Patrick Zahn, Wirtschaftsförderung Stadt Bad Oeynhausen

NUTZEN VON MOBILEN RÄUMEN

Sicherlich haben feste Gebäude viele Vorteile. Hierzu gehören die genaue Umsetzung der eigenen Vorstellungen, eine sehr lange Lebensdauer und bei entsprechender Pflege auch eine hohe Wertstabilität. Demgegenüber stehen aber auch Einschränkungen, wie eine hohe Kapitalbindung, Unterhaltungskosten sowie die fehlende Möglichkeit eines Ortswechsels. Je nach den gestellten Anforderungen kann der Einsatz von mobilen Raumanlagen einen hohen Nutzen bieten. Der geforderte Raumbedarf lässt sich in sehr kurzer Zeit in die Tat umsetzen – die Aufstellung erfolgt je nach benötigter Fläche zwischen einem Tag und einer Woche. Ein Vorteil für die Budgetplanung ist die exakte Kalkulation des erforderlichen Aufwandes und die genaue Zuordnung zu jedem einzelnen Projekt. Gerade bei dem Anmieten von Raumsystemen sind sehr individuelle Laufzeiten und kurze Kündigungszeiten möglich. Es sind vielseitige Einsatzmöglichkeiten als Büro-, Aufenthalts- und Sanitäranlagen im Betrieb, bei Kommunen, auf Baustellen und bei Veranstaltungen, als zusätzliches Klassenzimmer, Kindergarten, Vereinslokal oder als provisorische Bankfiliale bei Umbauten realisierbar. Nicht zuletzt eignen sich Raumcontainer bestens als mobiles und einbruchsicheres Lager im Betrieb und auf Baustellen sowie als stabile und wetterfeste Exportverpackung. Solch flexible Raumsysteme können gekauft, aber auch kurz- oder längerfristig gemietet oder geleast werden. Ein modernes Baukastensystem mit leicht austauschbaren Wandelementen erfüllt heute die meisten Kundenwünsche. Die genaue Planung, Beratung und Aufstellung sollte am besten durch einen qualifizierten Fachberater vor Ort stattfinden.

Weitere Informationen unter www.paul-kuhn.de

Burkhard Kuhn
Geschäftsführer

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS

energieeffizient.
nachhaltig. smart.

Meisterstück-Gewerbebau
Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Tel. 0 51 51/95 38 95

Meisterstück HAUS

www.meisterstueck.de · gewerbebau@meisterstueck.de

OTTENSMEIER INGENIEURE GmbH OI

HAUSTECHNIK – PLANUNG - BAULEITUNG

Am Hoppenhof 33
33104 Paderborn
Tel. (05251) 6999810
info@oi-tga.de

Zweigstelle:
Haberkoststr. 26
32278 Kirchlengern
Tel. (05223) 761910
www.ottensmeier-ingenieure.de

Innovative Haustechnik durch integrierte Gesamtplanung

Die Gesamtlösung im Abbruch

WIMMELBÜCKER ABBRUCH GmbH

Ihr regionaler Partner für:
- Abbruch- und Erdarbeiten
- Rückbau- und Entkernungsarbeiten
- Dekontaminierungen n. V. BGR 128/Entsorgungen
- Demontage/Verschrottung von Anlagen
- Asbestdemontage und Entsorgung n. V. TRGS - 519

Hammoor 4 · 33397 Rietberg · Tel. 0 29 44 / 9 78 67 11
www.wimmelbuecker-abbruch.de

ENERGIEVERTRÄGE

Die Energiekosten in einem Betrieb ergeben sich aus der Verbrauchsmenge multipliziert mit dem Energiepreis. Und dieser Energiepreis ist aufgrund der aktuell moderaten Großhandelspreise für Strom und Erdgas auf niedrigem Niveau. Also ist jetzt der richtige Zeitpunkt, um die Energieverträge für die nächsten Jahre zu vereinbaren. Der ideale Energielieferant sollte neben einem günstigen Preis noch weitere Kriterien erfüllen, die besonders für Gewerbebetriebe mit entscheidend sind. Gerade, wenn der Unternehmer mehrere Liegenschaften unterhält, ist eine direkte und persönliche Betreuung von großer Wichtigkeit. Variable Laufzeiten sowie verlässliche Preisgarantien und Transparenz in der Energierechnung helfen, sich auf das eigene Geschäft konzentrieren zu können. Flexibel zu reagieren bei saisonalen Veränderungen oder sonstigem Anpassungsbedarf – dazu bedarf es eines Partners, der entsprechend berät.

Weitere Informationen unter www.beste-stadtwerke.de

Meinolf Alewelt
Kundenberater

BAUZEITVERLÄNGERUNG

Schlechtes Wetter kann bei Bauvorhaben immer wieder zu Verzögerungen führen. Deshalb sind Bauzeitverlängerungen auch in der Vergabeordnung für Bauleistungen Teil B, kurz VOB/B, geregelt. Paragraph 6 Abs. 2 Nummer 2 VOB/B klärt, wie Ausführungsfristen verlängert werden, wenn der Bauunternehmer wegen der Witterungseinflüsse nicht arbeiten kann. Mit der Begründung „Schlechtwetter" versuchen Bauunternehmen allerdings mitunter, die Bauzeit künstlich zu verlängern und mehr Zeit herauszuschinden. Das funktioniert aber nur, wenn die widrigen Witterungseinflüsse zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses unvorhersehbar waren. Beginnt beispielweise der Bauunternehmer im Winter mit den Erdarbeiten, so muss er mit Bodenforst rechnen und mögliche Verzögerungen von vornherein einplanen. Zusätzlicher Aufschub wird ihm deshalb auch nicht eingeräumt. Anders sieht die Rechtslage aus, wenn der Bau vertragsgemäß im Sommer beginnen soll, sich dann aber, etwa wegen des unvorhersehbaren Widerspruchs eines Nachbarn, bis in den Januar hinein verzögert. Mit den dann herrschenden Witterungseinflüssen konnte das ausführende Bauunternehmen im Sommer nicht rechnen. Deshalb greift in diesem Fall die betreffende Regelung der VOB/B. Zumindest theoretisch, manchmal kommt es aber doch zu Diskussionen über diesen Punkt. Wenn möglich, so empfiehlt die ARGE Baurecht, sollten solche Streitigkeiten dann außergerichtlich beigelegt werden. Die Regelung der VOB/B, so die ARGE Baurecht, ist allerdings nicht generell auf alle Bauverträge nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) anzuwenden. Ist die Geltung der VOB/B nicht ausdrücklich vereinbart und handelt es sich um einen sogenannten reinen BGB-Bauvertrag, wie er insbesondere bei privaten Einfamilienhäusern gelegentlich abgeschlossen wird, hat das Bauunternehmen keinen Anspruch auf Verlängerung der Ausführungszeit. Einen Anspruch auf eine sogenannte Mehrvergütung bei unvorhergesehenen und unvorhersehbaren Witterungsverhältnissen enthält im Übrigen weder die VOB/B noch das BGB.

Eckard Gläsker
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Hiddenhausen

Für jeden Zweck die richtige Halle.
Und Systemhallen zum günstigen Festpreis.
Stahlhallen Konfigurator unter www.husen.com
Innovativ. Bewährt. Seit 1948.
Husen
DIE STAHLBAUER
Am Hafen 2 · 26903 Surwold · Tel. 04965 9188-0

IBV Interkommunal Borgholzhausen Versmold

Gewerbe- und Industrieflächen

im Norden des Kreises Gütersloh verfügbar

- verkehrsgünstig gelegen, unmittelbar an der Auffahrt der A 33 in Borgholzhausen
- 17 Hektar, sofort bebaubar
- kaum Planungsrestriktionen
- attraktive Konditionen

Kontakt:
Stadt Borgholzhausen
Bürgermeister Klemens Keller
Schulstraße 5
33829 Borgholzhausen
Telefon 05425/807-10
E-Mail: Klemens.Keller@gt-net.de
www.borgholzhausen.de

Schwimmteiche sind zum Plantschen und Präsentieren

KURZURLAUB IM GARTEN

Schwimmteiche erfreuen sich seit Jahren wachsender Beliebtheit. „Dies hat vor allem damit zu tun, dass sich ein Schwimmteich sehr harmonisch in die Umgebung integrieren lässt und anders als ein Swimmingpool nicht wie ein Fremdkörper wirkt. Außerdem schwimmt man wie in der Natur – ohne Chlor oder chemische Zusätze. Auch im Winter bringen Eis und Raureif auf der Vegetation einen ganz eigenen Charme in den Garten“, weiß der Teichitekt Axel Friedrichsmeier aus Bad Oeynhausen um die Vorteile eines Schwimmteiches. Vor und während des Baus eines Schwimmteiches gibt es viele bauliche und rechtliche Dinge zu beachten. „Die Vorplanung erfordert ein Höchstmaß an Teichbauwissen. Ist nur ein Faktor falsch kalkuliert, gefährdet er das Gesamtergebnis und der Schwimmteich sorgt im wahrsten Sinne des Wortes für trübe Stimmung“, so Friedrichsmeier. Richtig angelegt verbreitet der Schwimmteich allerdings ein unglaubliches Flair im Garten und kann auch abends, mit der richtigen Beleuchtung, zum Highlight werden. Auch die Sanierung oder Umgestaltung von bestehenden Teichanlagen beispielsweise für Koi-Liebhaber gehören zu den Aufgaben des Teichitekten. Passend dazu gehört auch die richtige Pflege oder Reinigung zum Programm. Immer mehr gefragt ist auch die Sanierung von Wasserflächen im gewerblichen Umfeld. So werden aus unbeachteten Versickerungsflächen kleine Biotope mit Erholungsfaktor in den Pausen und aus staubigen Kiesflächen repräsentative „Hingucker“ als Teil einer ansprechenden Unternehmenspräsentation. Mit der richtigen Beleuchtung wird das Betriebsgelände auch abends erstrahlen.

Weitere Informationen unter www.friedrichsmeier-teichitekten.de

DOPPELTER EXPRESS

Schnelligkeit und Zuverlässigkeit gehören zum Alltagsgeschäft der Diekmann und Kiefert GbR, die als Kurierdienst zum weltweiten Netzwerk der GO! Express & Logistik GmbH, gehört. Mit der EUDUR-Bau GmbH & Co. KG aus Herzebrock-Clarholz fand das Unternehmen einen adäquaten Partner für seinen Erweiterungsbau am Betriebsstandort Gildemeisterstraße in Bielefeld. „Nur fünf Monate Bauzeit für ein Projekt in dieser Größenordnung ist echte Express-Geschwindigkeit“, kommentierte der beauftragte Architekt und Planer. Die Lagerhalle (fast 3.000 m² Nutzfläche, 12,70 m Höhe) war nur mit vorgefertigten Stahlbetonteilen realisierbar. Die Abstimmungen des Architekten mit dem Bauamt erfolgten frühzeitig, sodass die gesamte tragende Konstruktion vorproduziert werden konnte. Das EUDUR-Prinzip garantiert Termintreue und man lag hier sogar vor dem Zeitplan. Trotz der enormen Geschwindigkeit wird erstklassige Qualität gewährleistet. Jedes Bauteil wird einzeln gezeichnet und im Werk exakt eingeschalt. Die vorgefertigten, bis zu 20 t schweren Teile wurden eingelagert, später innerhalb kürzester Zeit mit Spezialtransportern an die Baustelle gebracht und dort mit Autokränen aufgebaut. Dass die Individualität nicht leidet, beweisen attraktive Gestaltungselemente. So wurden Aluminium-Fenster als senkrechtes Lichtband integriert und das Dach durch Lichtkuppeln belebt. Mit schlüsselfertigen Lösungen zum Festpreis bietet EUDUR ideale Voraussetzungen für Bauherren, die so ganz entspannt ihrem Tagesgeschäft nachgehen können. Bauen ist Vertrauenssache und eine partnerschaftliche Angelegenheit, die sich im wahrsten Sinne des Wortes auszahlt.

Funktionalität und Attraktivität vereint unter einem Dach

Weitere Informationen unter www.eudur.de

SEPPELER VERZINKUNG
»Und nach der Feuerverzinkung? Zusatzleistungen von Helling & Neuhaus!«
Lars Brüggenthies, Produktionsleiter Helling & Neuhaus
☎ 05241 604-0
SEPPELER VERZINKUNG NEUHAUS
Seppeler – bei uns klappt's.
www.beiunsklappts.de

GRÜN IN VIELEN FARBEN.
ENGEL&ENGELKE
RAUMBEGRÜNUNG GMBH
AM WIEHAGEN 77 · BIELEFELD · 05 21 - 1 24 94 01
www.raumbegruenung-owl.de · info@raumbegruenung-owl.de
Frische Pflanzen im Büro für Ihr Wohlbefinden.
Ihr Partner für die grüne Büroeinrichtung.

Foto: Peter Zickermann Zweischlingen

Sind Freunde: Randalegrafiker Peter Zickermann und Hardrockhase Harald.

Punkpanda & Friends besetzen Zweischlingen

Der Hausgrafiker der Bielefelder Band Randale, Peter Zickermann, stellt seine bekannten Motive noch bis **Sonntag, 25. Mai,** in einer Ausstellung mit dem Titel „Punkpanda Peter & Freunde“ aus. Interessierte können die Ausstellungsstücke täglich ab 17 Uhr und sonntags ab 10 Uhr im Zweischlingen – Osnabrücker Straße 200, 33602 Bielefeld – besichtigen. Die Ausstellung bietet, laut Zickermann, eine reiche Palette an Ausstellungsstücken. Angefangen bei einfachen Skizzen bis hin zu CD-Covern und großformatig aufbereiteten Grafiken für T-Shirts und Poster sei alles vertreten.

Scharf wie seine Messer

Steffen Henssler präsentiert am **Dienstag, 27. Mai,** ab 20 Uhr in der Stadthalle Bielefeld neue Gerichte von seiner kulinarischen Weltreise. Bekannt ist der Koch aus „Schlag den Raab“, die „Neue Kocharena“ und neuerdings als Nachfolger von Restauranttester Christian Rach. Der gebürtige Hamburger bereiste in der jüngsten Vergangenheit verschiedene Länder und Kontinente, um sich geschmacklich weiterzubilden. Dabei entdeckte er neue Rezepte und auch neue Koch-Stile. Diese neu gewonnenen Geschmacksimpressionen garniert er bei seinen Bühnenauftritten mit Musik, Fotos und Erzählungen von seinen Reisen. Interessenten können dem Koch auch Fragen zu Rezepten stellen, die dieser live auf der Bühne beantwortet.
www.karten-online.de

Wortfeuerwerk für die Ohren

Am Freitag, 10. Oktober, kommt Urban Priol in die Rudolf-Oetker-Halle in Bielefeld. Der gebürtige Aschaffenburger hat, laut seiner wohlwollenden Kritiker, in den vergangenen Jahren zu Recht viele Preise für Kabarett und Kleinkunst abgeräumt. Seine spitzen, fein pointierten Vergleiche und Parodien der aktuellen Politik und Medienwelt sorgen dafür, dass dieses Milieu auf dem linguistischen Seziertisch zerlegt und analysiert wird. Seine neuesten Bonmots zu Politik, Gesellschaft und Medien können sich Freunde des Kabaretts in den nächsten Monaten auf seiner Solo-Tour anschauen. Beginn in Bielefeld ist um 20 Uhr.
www.karten-online.de

Mehr als „einblick“

Das Traditionsunternehmen Johannes Lübbering GmbH aus Herzebrock Clarholz setzt seine Veranstaltungsreihe „einblick – Kunst & Arbeit“ in diesem Jahr mit dem Maler und Graphiker Otto Beckmann fort. Während der Zeit bis **Freitag, 13. Juni,** können sich Kunstliebhaber die Ausstellung jeweils von Montag bis Freitag, 10 bis 17 Uhr, sowie Samstag und Sonntag nach Anmeldung anschauen. Die Ausstellung wird im Firmenhauptgebäude der Johannes Lübbering GmbH, Industriestraße 4, 33442 Herzebrock-Clarholz, präsentiert. Um Vorausanmeldungen wird gebeten, Tel.: 05245 8309-185.
Für einen besonderen Sinneseindruck sorgen nicht nur die rund 100 Werke von Otto Beckmann, von denen viele unmittelbar zur Ausstellung entstanden sind, so die Firma, sondern auch die Tatsache, dass die Besichtigung während des täglichen Arbeitsablaufs im Firmenhauptgebäude stattfindet. Als Maschinenbau-Unternehmen hat Lübbering sich auf Umwelt- und Schraubtechnik spezialisiert. **www.luebbering.de**

Foto: Wege durch das Land

Verbindung von Land und Stadt:
Das diesjährige Literatur- und Musikfest „Wege durch das Land“ startet in diesem Jahr im Bielefelder Umland.

Wege durch das Land – die Festspieleröffnung

Mit einer Festspieleröffnung in Bielefeld beginnt das 15. Literatur- und Musikfest „Wege durch das Land“ am **Donnerstag, 29. Mai,** um 16 Uhr. Aus Anlass des 800-jährigen Jubiläums der Stadt Bielefeld findet die Eröffnung des Literatur- und Musikfestes in diesem Jahr an neun historischen Hofstellen in der Bielefelder Peripherie und in der Rudolf-Oetker-Halle statt, teilen die Organisatoren mit. Neun Schauspieler lesen aus dem Roman „Wilhelm Meisters Wanderjahre“ von Johann Wolfgang von Goethe. Die Besucher erleben einen dieser Schauspieler an einer Deele mit seiner Lesung aus den „Wanderjahren“, im Anschluss daran erwartet die Besucher in der Rudolf-Oetker-Halle ein westfälisches Gastmahl. Der zweite Teil des Programms in der Rudolf-Oetker-Halle beginnt mit der „Rede an die Sprache“ der Lyrikerin Roberta Dapunt. Anschließend gibt es ein Konzert der Camerata Bern und Jörg Widmann. Mehr Infos im Netz:
www.wege-durch-das-land.de

Der Teamplayer

Der **Mannschaftsgeist** ist für **Heinz Behle** besonders **wichtig:** Für den 46-Jährigen ist als **Geschäftsführer des gleichnamigen Apparate- und Behälterbau-Betriebes** aus Bielefeld-Jöllenbeck ein gutes Miteinander mit der Belegschaft **nicht nur aus unternehmerischer Sicht** bedeutend.

Ein „unternehmerisches Grundgefühl" müsse man für die Selbstständigkeit offensichtlich mitbringen, meint Heinz Behle. Er vertritt bereits die dritte „Generation Unternehmer" in seiner Familie. Sein Urgroßvater hatte einen Betrieb als Schmied. Und als ihn seine Eltern 1992 fragten – damals stand der heute 46-jährige Unternehmer kurz vor dem Abschluss seines Ingenieurstudiums in Düsseldorf –, zögerte er nicht und sagte zu, dem 1978 von seinem Vater als H. Behle Apparate- & Gerätebau GmbH gegründeten Betrieb weiterzuführen. Mittlerweile ist der Altbetrieb Teil der Behle Vermögensbeteiligungs GmbH & Co. KG, die als Holding fungiert.

Seit mehr als vier Jahrzehnten fertige der Betrieb hochqualitative Apparate, Behälter und Sonderkonstruktionen für verschiedene Branchen. „Wir verarbeiten überwiegend Chrom-Nickel-Stähle und Sonderedelstähle, zudem unlegierte warmfeste und kaltzähe Kohlenstoff-Stähle sowie Aluminium", zählt Behle fachmännisch die Materialien auf, die in seinem 31 Mitarbeiter zählenden Unternehmen in Bielefeld-Jöllenbeck verarbeitet werden. „Die über 3.500 Quadratmeter große Produktionsfläche sowie die 5.000 Quadratmeter Frei- und Lagerfläche bieten uns die Möglichkeiten, Behälter von einem halben Liter bis zu einem Volumen von 30.000 Litern herzustellen", erläutert der Unternehmer, der mit seiner Frau und den beiden Kindern in Bielefeld-Gadderbaum lebt. „In drei Werkhallen, die nach Werkstoffart und Erzeugnis getrennt sind, stehen uns insgesamt neun Brückenkräne in der Produktion zur Verfügung."

Behle-Produkte seien überall da im Einsatz, wo es auf höchste Ansprüche und Qualität ankomme. „Unsere Kunden kommen in erster Linie aus der Lebensmittel- und Pharmaindustrie sowie aus der Biotechnologie, der Petrochemie und dem Sonderbau", betont der Diplom-Ingenieur mit der Schweißer-Fachausbildung SFI. Mittlerweile setze sein Betrieb drei Millionen Euro im Jahr um, wobei der Exportanteil deutlich über 70 Prozent liege. „Allein kann man das nicht schaffen, deshalb bin ich auf meine Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen angewiesen." Dabei sei ihm das Arbeiten im Team ganz wichtig – nur so könnten die vielen individuell und in Kleinserien gebauten Behälter zuvor richtig ausgetüftelt und auch kalkuliert werden.

Dass der Chef es mit dem Teamgedanken ernst meint, merkt der Besucher sehr schnell beim Betriebsrundgang. Ein Händeschütteln mit einem ehemaligen, gerade ausgelernten Metallbau-Azubi hier – er ist inzwischen als Facharbeiter angestellt – ein kurzer Plausch mit einem anderen Facharbeiter dort, mit der Frage nach dem werten Befinden – und dem Fortgang des Behälters, der kurz vor der Fertigstellung steht. „Für den Zusammenhalt gerade in einer eher kleinen Firma ist es wichtig, dass alle an einem Strang ziehen", unterstreicht Behle. Dafür sei es hilfreich, dass die Belegschaft auch außerhalb der Dienstzeit des Öfteren zusammenkomme. Dazu zähle beispielsweise ein gemeinsames Grillen im Sommer oder etwa der Besuch eines Fußballspiels, erläutert der bekennende Fan des Fußball-Zweitligisten DSC Arminia Bielefeld. Das Wohl seiner Belegschaft liege ihm am Herzen, schließlich stehe hinter jedem Mitarbeiter eine Familie, die er vernünftig versorgt wissen wolle.

Auch bei Einstellungen sei es ihm wichtig, dass der oder die Neue ins Team passe. Nahezu jedes Jahr würden Auszubildende im Bereich Metallbau eingestellt, aktuell belaufe sich deren Zahl auf fünf. „Zwei Azubis haben wir gerade übernommen", blickt Behle optimistisch in die Zukunft. Die Einstellung eines eigenen Vertriebsmitarbeiters für den Raum Rhein-Main unterstreicht diese Zukunftseinschätzung des Jöllenbecker Unternehmers, der seit 1996 als Geschäftsführer tätig ist. „Wir wollen zukünftig unsere Produkte noch mehr als bisher an die Pharma- und Chemiebranche verkaufen, dafür ist ein eigener Vertriebler vor Ort ganz sicher hilfreich", erläutert Behle, der in seiner Freizeit gerne Ausflüge mit seiner Familie unternimmt oder daheim den Koi-Karpfenteich pflegt.

In die Zukunft ausgerichtet ist auch der in diesem Frühjahr vorgesehene Anbau einer rund 400 Quadratmeter großen Produktionshalle in Jöllenbeck. Dort sollen bis zu 15 Kubikmeter große Tanks produziert werden, die unter anderem als Aufbauten für Kanalreinigungsfahrzeuge in Thailand zum Einsatz kommen. 400.000 Euro betrage die Investitionssumme für dieses Projekt, berichtet Behle und hebt hervor: „Dieses Vorhaben können wir auch nur gemeinsam bewerkstelligen." **> Jörg Deibert**

DAS UNTERNEHMEN

BEHLE VERMÖGENSBETEILIGUNGS GmbH & Co. KG
Gründung: 1978 als H. Behle Apparate- & Behälterbau GmbH
Firmensitz: Jöllenbeck
Mitarbeiter: 31
Umsatz: zirka 3 Millionen Euro
www.h-behle.de

Innovativer **HALLEN- & MODULBAU** vom Großflächen-*Profi*

HALLENBAU | MODULBAU | BÜROCONTAINER | PAVILLONS | SEECONTAINER

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP

Besuchen Sie uns auf 100.000 m² Ausstellungsfläche:

TOP JAHRES-MIETRÜCKLÄUFER 40% unter NP!

Standort Geseke: B1/Hansestraße 4, 59590 Geseke

Tel.: 0 29 42 / 98 80 0 - www.deu-bau.de

Musterausstellungen + Showroom Design & Ambiente im Modulabau!

HAND MADE INTERACTIVE®

DESIGN

PRODUKTION

SERVICES

Borsigstr. 16 · 32312 Lübbecke
T 05741 6008-0 · www.hmwa.de

IHK

WWW.OSTWESTFALEN.IHK.DE

OSTWESTFÄLISCHE
WIRTSCHAFT

MAGAZIN DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER OSTWESTFALEN ZU BIELEFELD

Erfolgreich im Mittelstand werben!
Erreichen Sie die Entscheider der Region!

Lassen Sie sich überzeugen
von den Zahlen · Daten · Fakten der Mediadaten 2014

Starke Fakten
Mit einer Auflage von rund 47.000 Exemplaren erreicht der Titel punktgenau die kaufkraftstarke und investitionsfreudige Zielgruppe in den Führungsetagen der mittelständischen Wirtschaft in Ostwestfalen.

Ihr kompetenter Ansprechpartner für Werbung in der Zeitschrift „Ostwestfälische Wirtschaft":

Werbeagentur Giesdorf GmbH & Co. KG
Tel.: 05231 911-196 • E-Mail: Info@wag-lippe.de

Werbeagentur Giesdorf

WIR BRINGEN IHR GESCHÄFT AUF DIE STRASSE.

JETZT BEI DEN RENAULT BUSINESS-WOCHEN:

RENAULT GRAND SCÉNIC PARIS MIT BUSINESS-PAKET
DCI 110

monatlich ab
199,– € netto*/
236,80 € brutto*

INKL. **3 JAHRE** GARANTIE, WARTUNG, VERSCHLEISS-REPARATUREN UND HU!**

• Klimaautomatik • Einparkhilfe hinten • beheizbare Vordersitze • Licht- und Regensensor • Sicherheitstrennnetz

Renault Grand Scénic dCi 110: Gesamtverbrauch (l/100 km): innerorts 5,8; außerorts 4,4; kombiniert 4,9; CO_2-Emissionen kombiniert: 128 g/km (Werte nach Messverfahren VO [EG] 715/2007).

Besuchen Sie uns im Autohaus. Wir freuen uns auf Sie.

AUTO MATTERN .de
Mattern GmbH
33719 Bielefeld • Ostring/Lange Wand 8 • Tel.: 0521-9883030

ROSENHÄGER · MATTERN
Rosenhäger-Mattern GmbH & Co. KG
32051 Herford-Herringhausen • Oststraße 51
Tel: 05221 34740

RENAULT

*Renault Grand Scénic Paris dCi 110 mit Business-Paket: monatliche Rate netto ohne USt.199,– €/brutto inkl. 19 % USt. 236,80 €, Leasingsonderzahlung netto ohne USt. ,– €/brutto inkl. 19 % USt. ,– €, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlaufleistung 30.000 km. ** Enthalten ist ein Renault Full Service-Vertrag: Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie inkl. Mobilitätsgarantie und HU sowie aller Wartungskosten und Verschleißreparaturen gem. den Bedingungen des Renault Full Service-Vertrags für die angegebene Laufzeit/-leistung. Ein Angebot der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss für Gewerbekunden, gültig bis 30.04.2014. Abbildung zeigt Renault Grand Scénic Paris mit Deluxe-Paket und Sonderausstattung.

MODUS CONSULT

DIE MAGIE DER IT

IT-FORUM 07. MAI 2014 THEATER GÜTERSLOH

Besuchen Sie die fünfte Auflage unserer hochkarätig besetzten Veranstaltung am 07. Mai 2014.

Thorsten Havener.

Mit Gedankenlesen im Business profitieren.

Der Entertainer, bekannt aus der RTL-Sendung „Ich weiß, was du denkst", liest in den Gesichtern seiner Zuschauer wie in einem offenen Buch, er kennt ihre geheimsten Wünsche und kontrolliert scheinbar ihren freien Willen. Er weiß, wohin Sie als nächstes in den Urlaub fahren, klebt hunderten von Zuschauern gleichzeitig die Hände zusammen, spielt Russisch Roulette und entlarvt jeden Lügner. „Ich weiß, was du denkst" – eine Show, die Ihnen eine schlaflose Nacht bereiten wird. Havener nimmt sein Publikum mit in die Welt der Gedanken: Geheimnisvoll, charmant und rätselhaft, aber garantiert ohne übersinnliche Kräfte, auch wenn die süddeutsche Zeitung ihn als „angehendes Weltwunder" bezeichnet.

Weitere Informationen zum IT-Forum 2014 und zur Anmeldung finden Sie im Internet unter www.modus-it-forum.de

Grenzenlose Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse.
www.modusconsult.de
Unser Wissen. Ihr Gewinn.

50 JAHRE

strenge

IHR PARTNER DER INDUSTRIE

VERPACKEN

REINIGEN

HEBEN & ZURREN

ARBEITSSCHUTZ

Strenge GmbH & Co. KG | Nordhorner Str. 35-45 | 33335 Gütersloh | info@strenge.de | Tel: (0 52 41) 74 02-0 | Fax: (0 52 41) 74 02-190